

《突围——打赢增员攻坚战》

课程背景：

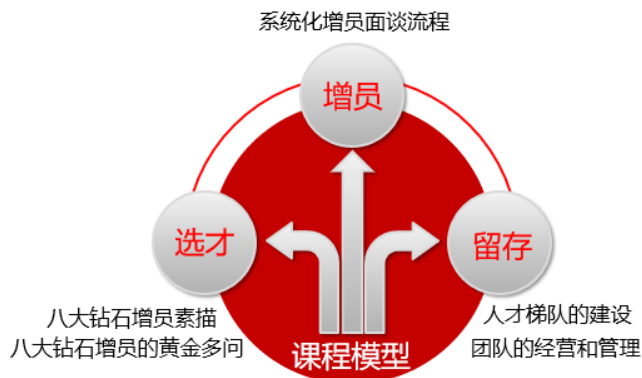
随着我国经济新常态和互联网时代的到来，保险行业迎来了“钻石十年”。国家政策利好，市场环境优秀，客户品质提升，组织结构快速迭代，增员效能大幅提升。在大众创业万众创新的时代背景下，作为寿险行业的精英，如何把握全国创业的高潮？您是否已经准备好站在风口，组建自己的寿险团队，成就团队发展的梦想？

互联网时代最值钱的不是人才，而是团队，借助全民创业的浪潮，把握市场发展的优势，引爆增员力，快速组建一支强大的寿险队伍，以团体的集体智慧去抢占市场，才能成为真正的赢家。

课程收益：

- 培养企业家的增员认知和增员思维，建立增员内动力，让增员像呼吸一样自然
- 设置八大钻石增员素描画像，对八类钻石增员有更加深刻的认知和了解，并且通关演练八大钻石增员话术
- 挑战高目标，设置增员王奖励，激活最高增员目标，通过话术演练、增员活动设计等帮助学员实现增员目标
- 建立基本的选才、增员、留存系统，让增员活动变成可持续的高效系统化运作模式
- 结合准增员的实际情况，熟练掌握增员面谈五步曲，并有效处理准增员异议

课程模型：



课程时间：2-3天，6小时/天

课程对象：寿险公司主管、经理、总监及有增员意愿的业务伙伴（不超过120人为最佳效果）

课程方式：讲师讲授+学员演练+小组研讨+情景互动+视频赏析

课程大纲

第一讲：增员攻坚之“道”

一、“钻石十年”背景下寿险增员的意义

1. 没有保险才是最大的风险
2. 太阳底下最光辉的三大职业
3. 总监的梦想定位：增员到底增什么？
4. 增员成就梦想：增员到底有多难？

视频赏析：没有什么不可能

5. 史上最牛的一群“增员人”

二、目标的设定是增员成功的前提

1. 目标的定义——什么是目标
2. 目标设定对人生结果的影响
3. 有效目标的五要素，缺一不可

视频赏析：如何设定有效目标

三、知己知彼——发现真实的自己

1. 寿险业务伙伴的四种生存状态
2. 从不同的角度看问题：打破固有的思维
3. 人类因梦想而伟大，有梦想才有实现的可能

梦想：钻石十年，你要带一支怎样的队伍？

第二讲：增员攻坚之“术”

一、传统的增员渠道——缘故增员法

1. 互联网时代客户消费心理变革
2. 选对人是组织发展壮大关键因素

课堂练习：增员计划 50 表

3. 系统化增员面谈的五大流程

- 1) 增员准备：八大钻石增员对象
- 2) 接触面谈：收集对方的详细资料
- 3) 激发面谈：邀约参加创说会
- 4) 促成面谈：树立从业的信心
- 5) 入职培训：生涯前景的规划

4、八大钻石增员对象的精准分析

世界咖啡：八大钻石增员素描图

5. 增员对象常见的五大异议处理
6. 增员对象的黄金邀约话术

小组研讨：设计八大钻石增员对象的黄金多问

二、创新的增员渠道——陌生增员法

1. 陌生增员的四大武器

- 1) 鱼塘法则：找到准对象聚集的场所
- 2) 杠杆借力：利用工具获取准对象的详细资料
- 3) 销售信行销：促使准对象与我见面交流
- 4) 超价值礼品：临门一脚让准对象下定参会决心

案例分析：锁定老师为增员对象

2. 销售信撰写的九大步骤

世界咖啡：陌生增员四大武器的运用

第三讲：增员攻坚之“器”

一、新人留存的关键要素

1. 马云员工离职论：薪不到位，心委屈了
2. 赚到钱：提升新人销售技能
3. 留住心：让新人融入团队文化

4. 新人辅导：重视新人 16 个第一次

二、特色增员活动的策划与组织

1. 特色创说会的类型

2. 举办特色小创会的原则

1) 主题要有吸引力

2) 邀约对象要一致

3) 活动要可操作

4) 要善于资源整合

案例分析：魅力女王驾到

群策群力：特色创说会的策划方案