

《招募训练营》

课程背景：

随着中国保险业的快速发展，随着国外保险竞争主体的不断涌入，行业越来越渴望优秀人才的加盟。如何能让更多的人知道保险的行业发展前景，如何能够更好地筛选到优秀的、坚定的从业人员，是各家保险公司面临的共同课题。本课程的设计旨在通过规范化的面试流程，对候选人进行全方位筛选，从而甄选出真正适合行业、愿意持续付出的优秀人才。

课程收益：

1. 强化增员理念，提升增员意愿并付诸行动
2. 掌握增员流程和方法
3. 熟悉几类候选人的痛点
4. 熟练掌握面试流程，提升面试技巧，提高面试成功率
5. 熟悉事业说明会的整个流程，并能高效完成自己的工作
6. 学会辅导新人的细致动作，并落实到行动中

课程时间：2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：实战讲授+演练+案例分析+分享发表+行动计划

课程大纲

第一章 为什么要做增员

- 1、中国保险业的发展
- 2、国家领导、国家政策大力支持保险行业
- 3、中国百姓的理财需求
- 4、高端客户的快速崛起
- 5、从业人员的历史责任

第二章 增员轮廓

- 1、增员理念
- 2、候选人轮廓——硬件
- 3、候选人轮廓——软件

第三章 增员渠道详解

- 1、名单开拓的重要性
- 2、名单盘点
- 3、增员渠道
- 4、热渠道增员的优势
- 5、推荐介绍及话术
- 6、个人观察流程及案例

第四章 八类候选人的痛点

- 1、行政办公室人员特征及需求点
- 2、财务人员人员特征及需求点
- 3、教师特征及需求点
- 4、中小中介代理人特征及需求点
- 5、其他行业销售人员特征及需求点
- 6、私营业主特征及需求点
- 7、收展渠道业务员特征及需求点
- 8、魅力妈妈特征及需求点

第五章 邀约话术

- 1、缘故邀约话术
- 2、同业电话邀约
- 3、白板电话邀约
- 4、电话约访常见反对问题

第六章 面谈前准备

- 1、资料准备
- 2、环境准备
- 3、人员准备
- 4、面试类型简介

第七章 面试技巧

- 1、面谈的重要性
 - 2、面试候选人的心理
 - 3、面谈的流程
 - 4、谈公司
 - 5、谈你
 - 6、谈我
 - 7、初次面谈结束及性向测试引导
 - 8、常见发问方式及使用
 - 9、STAR 式发问及案例
- 练习：STAR 式发问

第八章 性向测试

测试

- 1、D 型人特征及面谈时的激发点
- 2、I 型人特征及面谈时的激发点
- 3、S 型人特征及面谈时的激发点
- 4、C 型人特征及面谈时的激发点

第九章 事业说明会

- 1、举办事业说明会的好处
- 2、举办事业说明会的三个基本步骤
- 3、会前组织及配合工作
- 4、会前组织及配合工作

5、会前组织及配合工作

第十章 决定性面谈

- 1、决定性面谈的目的
- 2、候选人承诺的重要性
- 3、候选人承诺的内容

第十一章 新人班辅导

- 1、 培训前辅导
- 2、 培训中辅导
- 3、 培训后辅导

第十二章 总结