

出奇制胜——多场景的保险软性活动增员法

课程背景：

在寿险经营中，增员越来越难，而优增则难上加难。

除了缘故法/转介绍法外，人才市场、校园招聘、网站招募等方法，这十几年成本水涨船高，不是总成本高了，而是有效人均成本高了。原因是，一方面狼多了，大家都这么干，准增员选择多了；另一方面，信息爆炸时代，准增员对这类套路也熟悉了，不容易买单。另外，市场上有很多猎头公司专门给保险团队做增员项目，笔者有幸既做过甲方接触过四五家猎头，又做过乙方跟业务团队合作，这市场上增员需求很大，但能做成功的乙方不多。

如果市场中大家都只用同一招，就会陷入同质化、内卷化。对个人而言难以突围而出，难以超越行业平均速度。能否在增员方法上脱颖而出？除了主流的一对一面谈、创说会外，还有没有其他新颖有效的方法？

唯一出路是，守正出奇，以奇制胜！

本课程采用有效的增员法：讲座法、客户答谢会、午餐交流法、沙盘游戏等形式，以更加柔性软性的面目姿态吸引准增员。一方面有一个心理接受过程，让准增员喜欢公司及团队的文化氛围；另一方面，让准增员有参与感，而非一味的被动接受信息。这两点更易成功。

课程目标：

有流程，有工具，能上手，掌握五套不同场景下的增员方法

- 掌握一整套客户答谢会转介绍优增增员法；
- 掌握简单且低成本的披萨会聚餐软性增员法；
- 学会举办性格分析软性增员讲座，又可作为性格分析直接应用在增员面谈中；
- 掌握一套时尚、与增员主题相关的沙盘游戏软性增员法；
- 掌握一套猎头公司常用的面试面谈法。

课程时间：2-3天，6小时/天

课程对象：保险公司团队主管及内勤人员

课程方式：理论讲解+案例分析+话术演练+小组讨论+学员通关

课程大纲

现状：

1. 保险公司现有的招募方法同质化，基本上是面谈+创说会，且套路雷同，难以脱颖而出；
2. 创业说明会活动太过硬推销，有王婆卖瓜之嫌，准增员不愿参加。因此，需要软性活动作为过渡，层层深入，步步为营。

增员场景一：高端餐会——客户答谢会

活动目的：用以加深联系，并以此宣传个人品牌、增员招募及增员转介绍等

活动优势：形式创新多样，个人专场，软性“创说会”，一次可获大量名单。

一、活动设计的五大要点

要点一：领导致辞“六讲”——讲寿功、讲行业、讲公司、讲招募项目、讲主办者、讲未来

要点二：主办者感言——秀成长，谈梦想、秀收获，谈项目、秀团队，谈感谢

要点三：客户代表发言——见证成长、支持发展、带头转介绍

要点四：增员项目介绍——寿险工作模式、生涯规划、公司财务支持、培训支持、增员概貌

要点五：填写转介绍卡——引导客户填写

二、实操：因细节而卓越

1. 会前准备

1) 列名单、邀约

工具：列名单注意事项表

工具：邀约话术

2) 个人感言

工具：参考话术

3) 客户代表发言沟通

4) 物料准备

工具：物料清单参考

2. 会中注意事项——迎、送、祝酒、敬酒

3. 操作手册讲解

1) 个人VCR的PPT模板

2) 客户答谢会嘉宾摸底表

3) 工作文件（流程、物料清单、工作人员分工表、分桌图）

4) 领导致词PPT

5) 流程PPT

6) 酒店协议及菜单

7) 音乐清单及活动音乐

8) 主持人稿

9) 转介绍卡及名单汇总表

10) 公司视频

三、投产比测算——活动成败的标准

1. 投入项：花费的金钱

2. 收获项：转介绍比、转介绍数量；转介绍转换比、增员总入职数量

案例分析：盖某某如何通过客户答谢会增员晋升

增员场景二：日常聚餐——披萨午餐会

活动目的：增员的吸引面谈

活动优势：邀约容易，成本低廉

一、形式的选择——让邀约变得更容易

1. 为什么是午餐？

——工作日的午餐时间更容易邀约成功

2. 为什么是披萨？

——时尚的主题，优雅的环境，快捷且价廉的餐食，更适合短时间用餐和高效的交流

二、活动不同时间段的要点

1. 会前——准备

1) 邀约人员的选择标准

2) 地点选择

3) 邀约话术

4) 赴约前的准备

2. 会中——沟通

1) 餐前20分钟

话术：赞美寒暄、聊目前的工作、生活、切入自己的工作转换引发思考

逻辑：寒暄赞美（工作转换）、心路历程（介绍公司和招募项目）、我的收获（提问）、挖掘痛点（引发对方思考，适可而止）

- 2) 餐中 30 分钟——自由聊天、共同探讨
- 3) 餐后 10 分钟——创说会或软性活动的邀约、寻求转介绍

3. 会后——跟踪

- 1) 回顾整理
- 2) 二次邀约

三、准增员不同类型的痛点分析

1. 企业白领——打工一辈子难出头
2. 国企管理者——事业瓶颈
3. 普通公务员——收入低
4. 销售人员——佣金低；客户属于公司，非个人。
5. 专业人士——不受尊重；收入不高。
6. 私营企业主（个体户）——风险大
7. 全职太太——与时代脱节；依赖丈夫。

实战演练：

- 1) 邀约话术演练

工具：披萨午餐会邀约话术

- 2) 餐前话术演练

工具：披萨午餐会餐前话术

增员场景三：知识讲座——性格色彩学

活动目的：让准增员了解公司，认同文化；并以此话题借机了解准增员对保险工作的看法，并介绍创业机会。

活动优势：以增长见闻名义吸引来听讲座，有启发有收获，主题与保险销售有关联，更能让准增员所接受。

一、为什么性格色彩学讲座是软性增员活动？

1. 增员兴趣多——了解自己，洞察别人，提升沟通
2. 课堂参与深——形式丰富，好玩有趣，既获得知识，又寓学于乐
3. 主题关联大——保险是与人打交道，并借此介绍保险工作，不同性格都适合做保险，消除性格顾虑。

二、如何讲《性格色彩学》

1. 进入性格色彩的世界

概论：是什么，得到什么

测试：十分钟测试

2. 红黄蓝绿的性格轮廓

- 1) 红色：热情洋溢，表现力强，追求快乐
- 2) 蓝色：善于分析，关注细节，追求完美
- 3) 黄色：锐意进取，权威在握，勇于挑战
- 4) 绿色：心态平和，容易相处，与世无争

关键点：与保险业务工作的相关性

互动：小组讨论：通过团体行为看性格共性

3. 解密对方性格密码，寻找有效沟通策略

研讨：四种不同颜色性格适合做保险吗？

案例分享：我举办的一场增员讲座

三、增员面谈

1. 快速判断准增员性格的技巧

- 1) 红色：爱表现，易亲近，善交际

- 2) 蓝色：爱思考，讲话严谨，着装整洁
- 3) 黄色：没耐心，行动积极，控制欲强
- 4) 绿色：话不多，心地善良，易受影响

2. 根据性格选择针对性的沟通策略

- 1) 红色：赞美 TA, 愉悦 TA，做个好听众
- 2) 蓝色：不马虎，用事实回应 TA
- 3) 黄色：不拖泥带水，不跟 TA 争执，顺应 TA
- 4) 绿色：引导 TA，多鼓励 TA，强调爱心与情感

研讨：四种不同颜色性格选择保险的动机

增员场景四：游戏体验——《富爸爸现金流》财商沙盘

活动目的：让准增员了解公司，认同文化；并以此话题借机了解准增员对保险工作的看法，并介绍创业机会。

活动优势：以增长见闻名义吸引来听讲座，有启发有收获，主题与保险创业有关联，更能让准增员所接受。

一、《富爸爸现金流》财商沙盘是软性增员活动特点

1. 增员兴趣多：丰富知识，提高财商。
2. 课堂参与深：游戏形式，好玩有趣；体验人生，启发思维。
3. 主题关联大：保险是家庭财务规划之一，用以抵抗风险；保险企业家是能创造持续现金流的事业，是“事业系统”拥有者，最终获得财务自由。

二、活动准增员收获激发

1. 玩乐：体验不一样的财富人生
2. 学习：家庭的现金流、资产负债表、投资手段
3. 思考：家庭保障？事业选择？

分享：学员心得分享

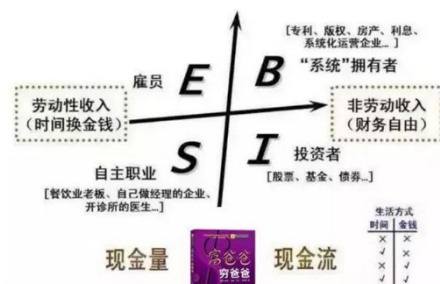
三、活动准增员思考引发

1. 家庭财务分析：保护第一桶金的积累，抵抗风险，通往财务自由
2. 职业思考：工薪族 vs 企业家

工具：时间收入四象限

3. 保险企业家：通过打造团队、建立系统；通过维持客户群体，建立系统

沙盘实操：富爸爸现金流



增员场景五：1V1 面谈——增员面谈

一、面谈前——准备

1. 场地布置
2. 视频播放
3. 填写资料

二、面谈中——五步曲

步骤一：准增员自我介绍——信息收集（赞美、高估、怀疑、关心）

步骤二：探讨对方的人生规划与职业规划——痛点挖掘

- 1) 肯定 TA：非常认同您的人生规划，来深圳就是要创一番事业，并拥有自己的房子（关键句）
- 2) 怀疑 TA：按照您这样的职业规划，能实现人生目标吗？（关键句）

3) 痛击 TA：痛点挖掘——职场天花板、要照顾家人、职场政治、时间自由、收入太低、工作枯燥乏味、工作没有成长性、工作没有认同感等等

4) 关心 TA：一起探讨一下，怎样的工作可以实现人生目标。（关键句）

5) 帮助 TA：保险事业可以实现目标愿望

步骤三：详细介绍——激发兴趣

步骤四：借助外力——榜样力量

步骤五：异议处理——解决担忧

步骤六：取得承诺

三、面谈后——跟踪（微信联系，观察心态，解决问题）

案例分享：如何“拿下”一名医生做保险