

# 主管培训技能提升课程 (一天版)

## 课程时间

1天，6小时/天

## 授课对象

主管

## 授课形式

课程讲授 70%，案例分析及小组研讨 30%

## 课程收益

1. 会选人——清晰增员对象模型，明确优质的增员对象特点
2. 明路径——了解有效增员途径
3. 擅激发——掌握如何激发增员对象对工作兴趣的方法
4. 懂人性——掌握增员面谈的流程和话术
5. 强意识——使学员意识到团队组织发展的三大关键

## 课程大纲

### 1、团队组织发展的关键一：选对人（60分钟）

- 要找谁：增员对象模型画像
  - 案例：各行业成功人士的特质、金融行业 TOP 精英特质
  - 研讨：优质增员对象的特点
  - 总结：清晰优质增员对象的画像模型，选对人是团队组织发展的前提基础

## 2、团队组织发展的关键二：有效增（210分钟）

- 到哪找：优质增员对象的来源途径梳理
  - 研讨：优质增员对象的来源途径有哪些
  - 总结：优质增员对象的四大来源
- 如何找：激发增员对象意愿的方法
  - 研讨：什么会激发人对行业和工作兴趣
  - 总结：激发增员对象意愿的四个关键—行业、公司、成长、收入
- 怎么谈：激发增员对象意愿的语言逻辑
  - 研讨：（5分钟研讨3分钟发表，4个组，共60分钟）

如何三分钟讲行业

如何三分钟讲公司

如何三分钟讲成长

如何三分钟讲收入

- 全流程：增员面谈流程
    - 视频：人性，有效增员一定不是一味强拉
    - 流程：有效增员三步法——拉推拉
- 拉：增员三讲“讲行业、讲公司、讲故事”
- 推：提要求
- 拉：强促成
- 活动：教你如何快速识别不同人的特点，用对语言

## 3、团队组织发展的关键三：真落地（40分钟）

- **新增人员有效落地关键**

- 真人：选对合适的人，并保证新增人员对于工作积极的意愿；
- 真做：明确新增人员的工作标准和要求，做到有标准、有追踪、有辅导；
- 真心：全心帮助支持，真正携手成功