

# 精英团险队伍打造

## 课程介绍：

为进一步加强团险队伍建设与管理，完善销售人员和技术支持，人员绩效考核体系，持续改进队伍绩效水平，促进队伍稳步发展，为团险业务可持续发展提供人力基础。本课程以团险核心概念认知为基础，进一步充实团险队伍人员育成体系，日常训练和绩效考核、基础管理、活动量管理等内容，从而帮助团险队伍走精兵之路，在适度提高队伍规模，不断提高队伍素质，赢得市场的胜利。

## 课程大纲：

### 第一章 团险核心概念认知

#### 一、 团险的基本概念

1. 团体保险的起源
2. 团体保险的概念
3. 团队保险的特点
4. 客户为什么购买团体保险

#### 二、 团险渠道核心概念

1. 团险渠道在公司内部的地位
2. 团险渠道的特点：业务模块多、队伍形态多、对外交流多、创新空间多
3. 团险渠道的经营定位：服务民生、创造价值
4. 团险渠道的核心经营版块：法人、政保、渠道、综拓
5. 团险渠道“6P”体系

### 第二章 销售人员的育成

#### 一、 组织管理架构布局

1. 以专业为导向的协作结构
2. 以市场为导向的综合化和专业化结构

#### 二、 成功的团队销售人员模型

1. 团队销售队伍形态：特种兵——高绩效团队
2. 两域创新发展模式
  - 区域开拓业务模式及队伍要求
  - 职域开拓业务模式及队伍要求

#### 三、 销售人员培养内容

1. 培养设计理念
2. 培训体系
  - 新人起航
  - 骨干远航
  - 主管领航
  - 讲师导航
  - 综拓护航
3. 销售精英专项能力培养
4. 多形式的训练培养
  - 1+1 培育

- 销售支持培育
- 项目培育

### **第三章 销售团队管理与激励**

#### **一、 绩效管理**

1. 制定与实现流程及原则
2. 业务类目标
3. 队伍类目标
4. 效能类目标
5. 竞争类目标

#### **二、 组织发展**

1. 销售队伍基本模型
2. 团队经营模式
3. 基本任务
  - 新人招募与甄选
  - 新人育成
  - 团队主管培养

#### **三、 客户经营活动的组织与实施**

1. 客户经营活动的类型
  - 联合会议型
  - 学习型
  - 客户经营型
  - 社会公益型
2. 客户活动的组织与实施
  - 分析
  - 沟通
  - 分工
  - 执行
  - 总结

#### **四、 销售人员活动量管理**

#### **五、 会议运作**

1. 早会、夕会
2. 主管周例会
3. 周经营分析会

#### **六、 职场训练**

1. 职场训练方法
2. 职场训练内容

#### **七、 文化建设**

1. 团险职场文化
2. 团险职场建设

### **第四章 销售人员活动量管理**

#### **一、 管理内容**

1. 目标设定

2. 记录
3. 分析
4. 反馈

## 二、三原则

1. 日看量
2. 周看流程
3. 月看业绩

## 三、主管活动量管理

1. 主管职责：组织销售、队伍发展与培育、日常管理
2. 主管必备技能：市场拓展、团队管理、组织协调
3. 主管关键工作：业绩追踪/销售人员管理/属员辅导、流程、标准、衡量指标
4. 活动量执行标准：354 工作模式

## 四、销售人员活动量管理

1. 关键工作
  - 信息收集
  - 项目分析
  - 方案制定
  - 项目跟进
  - 项目承保
  - 售后服务
  - 转介绍
2. 工作标准
  - 211 工作模式
  - 211 绩效考核
3. 工作要求
  - 活动量要求
  - 工作日志
  - 会议要求