

# 保险“销售管理”特训营课程大纲

契是一个汉字，读作 gū 时，本意为功夫，引申义为役工，读 pu 时，意思是勉学。在《功夫熊猫》上映之后，“契”成为了“有功夫的人”的简称。

什么是“契家”，我们说简单的事情重复做，你就是专家，重复的事情创新做，你就是有功夫的“契”家。

保险契家系统之契家销售管理特训营系统也是这样，也是要简单的事情重复做，随着时代变迁，我们还要重复的事情创新做，才能成为新时代的保险契家。

## 一.课程收获

1. 渠道拓展：启发式思维碰撞，引导思考并点亮新时代下的新渠道拓展模式；
2. 队伍管理：粗放开始变精细，散乱逐步变有序；
3. 辅导追踪：4R 业务追踪系统，改变绩效追踪模式。
4. 引导思考：积极赢战 2021 年，从容面对且获得效能提升；

## 二.课程时间：

2 天共 12 课时

三

### 财产保险 契家销售管理课程框架

四



## (一) 渠道拓展篇

1.破冰：破冰活动、“笑”字怎么念，什么是笑家？

2.共识：

讲述之道—简单、重复、有趣 视频；

营销之道—创造被人利用的价值

管理之道—资源整合，创造价值

3.中国保险市场的现状

(1) 保费收入总额

(2) 险种结构

(3) 行业集中度

4.中国保险市场存在的问题

(1) 国内保险公司内部存在的问题

(2) 国内保险市场营销机制存在的问题

5.中国保险市场发展趋势

(1) 保险公司资金来源方面

(2) 保险业务方面

(3) 经营管理方面

总结：多元渠道拓展、专业化经营势在必行

## 6. 保险公司现有的多元化红海渠道

- (1) 中介渠道：经代渠道、车商渠道、银保渠道、综拓渠道、重客渠道
- (2) 非中介类渠道：直销渠道、电网销渠道、新兴渠道

## 7. 红海渠道经营之“痛”：

- (1) 成本高（营销公关成本、代理手续费、理赔等），利润低；
- (2) 同质化竞争竞争激烈、恶性拼价，买方市场；
- (3) 考核任务重，渠道缺乏系统的培训与维护；

## 8. 案例 1：东莞保险行业协会推出“快处快赔服务点”

你的渠道开拓与维护启示？

## 9. 新时代下的新渠道拓展：红海渠道市场的创新与蓝海渠道市场的开拓

- (1) 红海渠道市场的创新发展

### 案例 2：中国邮政代理保险案例

- (2) 蓝海渠道开拓——跨界异业联盟（资源整合）

### 案例 3：四川航空公司跨界资源整合案例

案例启示：商业模式是什么？模式怎么盈利？最大化、利益相关者、提供服务

案例 4：抢占最后一公里

某保险公司把意外险卖进便利店

案例:5：东莞出租屋租住人员保险案例

10.集中工作法：“渠道拓展”研讨（分组研讨+老师点评）

作为四级机构负责人，你能想到什么？可以做什么？新渠道拓展，有哪些新机会？

我们可以做哪些渠道开拓？详细列出来（中介类？非中介类？）

## （二）队伍管理篇

1.猪能上树吗？猪上树有三种方法

2.分类管理：渠道管理与直销管理

思考：如何让现有渠道持续获信、获客、获金？

案例 6：加推科技的启示：渠道的互联网大数据新应用，业务行为的管控

2.帕累托定律（二八定律）

重要渠道与精英的销售管理

案例 7：人保之友俱乐部-“重客”经营

案例 8：平安 VIP 俱乐部车险会员待遇

3.4R 业务管理系统

(1)R1-计划/预算系统:结果定义、目标管理

案例 9： 某保险企业对某品牌汽车的理赔数据运用

思考与分享 1： 哪些业务重点发展，哪些业务加价或放弃？费用投入政策怎么安排？

思考与分享 2:2021 年目标任务是？费用预算政策？利润比 2018 年增加多少？

为此，需要新增渠道吗？是否需要新开服务点？是否要增加业务人员？

(2)R2-岗位职责系统：一对一责任

①SMART 原则

②WBS 任务分解法

思考与分享：2021 年保险经营，县域机构的岗位职责准备怎么制定？

(3)R3-业绩跟踪系统：结果跟踪

① 红绿灯系统

② 探照灯系统

(4)R4-考核系统：及时激励

案例 10：争分夺秒周竞赛

案例 11：某保险公司“营销之星”荣誉激励办法

4. 绩效管理三守决

① 一中心

② 六授权步骤

③ 七职场原则

(三) 辅导追踪篇

1.乔哈里视窗沟通法

2.营销项目成功的三要素：重视、氛围、管控

① 重视：老大难，老大难，老大重视就不难！

② 氛围：线上与线下，会议与培训

③ 管控：重视过程，结果自然产生。

2021年业务经营的过程行为指标是什么？设定没有？分级管控，谁负责？汇报机制？奖惩措施？

3 辅导什么？

KASH 原理

设定目标、营销行为纠偏，营销活动组织策划

4.建立 4R 业务追踪系统

5.建立线下（晨夕会学习与通报、定期培训）与线上（渠道微信群）沟通分享机制

6.5W2H 案例萃取—标杆与典型引领