

# From“优增”To“优育”

## 新时代组织发展的“势”与“为”

### 课程背景

中国寿险业经过过去 30 年的发展，无论从客户的需求抑或寿险公司的持续经营角度看，寿险行业又将面临转型，保险新的时代也正在来临。寿险的组织发展也将从以往的“人海战术”，向“精兵路线”转型。

本课程即针对目前寿险业组织发展中所面临的“优增”难，“有效留存”更难的问题，通过剖析市场、行业、主管经管以及属员等各方面的特点，寻求在“优增”之后，更好地实现“有效留存”的路径，并结合研讨、演练等方式，使参训学员更好地掌握渐进式实现属员“有效留存”的方法，在实现属员高留存的同时，提升自我的经管和业务能力。

### 课程收益与特色

1. 课程围绕“有效留存”为中心，全方位地阐述实现“有效留存”的路径与方法
2. 清晰知晓寿险业的转型趋势、主管的社会责任和目标
3. 掌握实现“有效留存”的核心技能和操作方法

4. 完成良好的团队经营管理

## 课程方式

讲授+小组研讨+案例研讨+演练

## 课程时长

3天（6课时/天）

## 课程对象

主管

## 授课老师

马学军老师

## 课程大纲

### 一．回顾与展望

1. 寿险市场的历程与现状
2. 寿险市场的趋势
3. 寿险营销队伍的转型
4. 寿险团队主管应承担的社会责任

### 二．团队优增的顶层设计与底层逻辑

思考：实现优增目标，增员者的应有素质？

## 1. 团队优增的顶层设计

- ◇ “三化”团队
- ◇ 狼性团队
- ◇ 绩优团队

## 2. 团队优增的底层逻辑

- ◇ 优增的乘法思维
- ◇ 优增的标准

## 三 . 优增的流程

思考：我们需要增什么样的人？

我们敢不敢去增我们想增的人？

### 1. 优增市场与甄选系统建立

- ◇ 优增市场定位
- ✓ 建立人才库
- ◇ “存量”增员与优增
- ✓ 开拓准增员
- ◇ 甄选系统的建立与运作
- ✓ DISC 性向分析

## 2. 优增的需求分析与面谈

- ◇ 像做销售一样做优增的 KYC
- ◇ 优增面谈犹如高客面谈
- ✓ 唤醒隐形需求
- ✓ 突破心理优势
- ✓ 持续制造痛点
- ✓ 分析趋势发展
- ✓ 重燃生涯希望

## 3. 多场景保险活动增员法

- ◇ 领导致辞“六讲”
- ◇ 主办者“三秀三谈”
- ◇ 客户见证成长
- ◇ 增员项目介绍
- ◇ 引导填写转介

## 四. 主管的定位与经管

思考：为实现高留存，主管该如何自我定位？

又该如何经营自己的团队？

## 1. 主管的定位

- ◇ 管理者与领导者的核心价值
- ◇ 辅导员与心灵导师定位
- ◇ 教练定位

## 2. 主管的经管

- ◇ 属员心态管理
- ◇ 业绩管理
- ◇ 目标管理

## 五. 有效留存“持久战”

**思考：实现有效留存的前提是什么？如何实现？**

### 1. 有效留存“三道坎”

- ◇ 三六九存活期
- ◇ 十二个月徘徊期
- ◇ 一年以上疲惫期

### 2. 有效留存“第一步”--存活

- ◇ 衔训设计与运作--职场训练与早会经营
- ✓ 衔接训练的周期设计

- ✓ 衔接训练的时间安排
- ✓ 衔接训练的课程的设计思路
- ◇ 早会经营

请参训人员演绎日常的早会运作模式

- ✓ 早会经营设计与运作

### 3. 有效留存“第二步”--共活

- ◇ 面谈回放忆初心--日常心理建设
- ✓ 如何让新人安稳度过入职后的两周
- ✓ 新人的日常沟通
- ◇ 同频共振增信心--日常业务辅导
- ✓ 陪同新人展业的前期准备
- ✓ 营销剧本的拟定与演绎
- ◇ 携手同行结同心--陪同展业面谈

### 4. 有效留存“第三步”--盘活

- ◇ 追踪督导
- ✓ 两卡一志养“习惯”
- ✓ 百分卡辨“真伪”

- ◇ 走线向一轮的优增
- ✓ 盘活自己--个人 SWOT 分析
- ✓ 盘活客户--存量梳理
- ✓ 点燃热情--走向优增

## 六. 课程回顾