
高价值保险经理人的管理加速器®

--- 打造高绩效组织发展团队

主讲：徐舟

➤ 课程背景

中国经济新常态、新一轮的人口红利、全民财富理念的普及，将保险行业正式推向了“钻石十年”。在如此爆发式成长的历史阶段，对于每位保险管理者而言既是机遇也是挑战。保险市场已经进入成熟阶段，销售模式从转型为营销、高素质员工、高品质服务是未来致胜的关键要素。保险团队无法再通过粗放式经营获得利润，团队需要专业化管理、流程化分工以及梯队化人才建设。老牌保险经理人的经营模式继续迭代，快速发展的经营队伍需要系统化管理。

如何建立一支高绩效的保险队伍？高绩效团队的管理者应具备怎样的技能？保险团队标准化管理包含几个方面？团队经营过程中会遇到什么问题以及如何解决？在本节课中，我们以高绩效保险队伍的两大系统为核心脉络，重点分析讲解卓越经理人应具备的经营、管理能力；培养职业经理人的团队经营能力和团队管理理念；通过情景演练、开放空间等方式，结合团队发展现状，群策群力提出解决方案，并构建高绩效团队可持续发展的思维框架。

本课程是针对团队经理的实操型保险队伍管理课程，采用国际先进的教练技术\情景管理技术,结合老师十几年保险团队经营管理经验，更具落地性，更贴近团队现状。致力于全方面打造卓越保险管理者！

➤ 课程收益

1. 结合新常态下保险市场发展的变化，建立高绩效团队经营管理的基本理念
2. 知道自己的团队领导风格，了解团队长的角色转换与定位，了解自己下属尤其是 95 后的性格属性及工作状态，更好的匹配管理方式
3. 运用教练式的最新管理技术，有效管理、激励不同类型的下属及各种突发状况
4. 练习教练式绩效面谈的能力，结合团队发展过程中最易出现的八种场景进行演练，学习如何更高效的一对一辅导
5. 掌握互联网时代保险组织发展及人力招募的职业诉求、招募渠道
6. 掌握保险团队长的会议经营，做好大早、二早、夕会经营与管理，提高会议效率。
7. 认识保险销售成员应具备的能力与职位胜任力模型

➤ 课程时长

2 天 1 晚

➤ 授课对象

一年以上保险主管、经理、总监级别

➤ 授课方式

实战讲授+案例研讨+情景互动+计划制定+行动学习

训后附赠 1 套《保险外勤团队管理手册》

➤ 课程模型



一个理念 两套程序 十大工具 塑造高绩效团队

➤ 课程大纲

开场破冰：转变思维，没有卓越的个人，只有卓越的团队，改变固有的管理团队思维模式！

第一篇：自我赋能 ---保险经理人的自我管理

- 一、保险+模式的社会发展趋势
- 二、保险管理者的十大能力模型
- 三、团队管理，从自我认知开始
 - 1、传统团队管理与教练式的管理者的区别
 - 2、教练式管理的基本公式
 - 3、管理者的领导水平九宫格
 - 4、管理者的管理风格分析（管理风格测试）

测评工具：管理者的管理风格测评

第二篇：知人善用 ---知人之心的团队建设

- 一、慧眼识人：认识团队成员的不同状态
 - 1、能力低意愿低
 - 2、能力低意愿高
 - 3、能力高、意愿低
 - 4、能力高、意愿高
- 二、针对不同员工的四种不同管理方式
- 三、提升团队成员高效工作的三大工具
 - 1、时间管理
 - 1) 时间管理的四象限
 - 2) 时间管理的番茄工作法

2、WOOP 目标管理方法和 SWOT 团队分析法

3、戴明环工作流程管理

实操工具：目标管理表格，SWOT 团队分析表格、PDCA 工作流程表

四、让员工动起来：八大有效的员工激励法

实操演练：通天塔---团队组建的基本功

第三篇：团队经营 ---精耕细作打基础

一、团队组建：认识保险团队发展的四大阶段

二、团队会议经营---早夕会经营管理

1、早夕会功能组的搭建与职责

2、早夕会的困惑与原因

3、早会规划的五步曲流程

4、夕会的异议与流程

实操训练：早会策划表

三、高效的部署绩效面谈

1、部署绩效不高的原因

2、管理者绩效面谈的技巧

1) 绩效面谈的错误认识

2) 绩效面谈的形式

3) 绩效面谈的谈判技巧

情景演练：十大保险工作场景的绩效面谈实操，绩效面谈表

第四篇：搭建体系 ---打造自己的团队管理的系统

一、保险团队的管理的 POSDC 理论

二、保险团队“五轮运作”的协调效应

三、保险团队的 2 大系统 3 大体系的运营

1) 绩效管理系统

2) 日常管理系统

3) 增员运作体系

4) 营销支持体系

5) 辅导管理体系

实操工具：《营业部保险增员行动计划表》、《营业部年度分析工作表》、《营业部月度工作总结

计划表》、《营业部周工作总结计划表》