

---

# 破局---创新增员工具箱®

主讲：徐舟

## ➤ 课程背景

随着我国经济新常态和 VUCA 时代的到来，保险行业迎来了建立“保险+模式的保险型社会”的时代。国家政策利好，市场环境优秀，客户品质提升，组织架构快速迭代，增员效能大幅提升。在这个模糊不确定的时代，作为寿险行业的精英，如何把握时机，当风吹起来的时候，你是否已经准备好站在风口，组建自己的寿险团队，成就团队发展的梦想。

## ➤ 增员困惑

别人增的快，增的好，我就不行？这不是市场的问题，是我们没有建立起增员的系统。如果公司没方案，你还增员吗？如果你是一个企业家，你会因为找不到合适的人而放弃企业发展吗？心态的转变是突破增员难最重要的改变。作为主管，必须培养自己的企业家精神，发自内心的把保险事业当成自己的事业，才能让你的每个合伙人都把团队当成自己 IDE 事业来做。没有难增员的市場，只有不愿增员的人。

增来增去，钱没少投入，精力没少花，可是没有增到一个好员工。请问您增员的对象是谁？是找不到工作的人？正在找工作的人？还是……好增员不理想，理想的人不好增。选、增、留的系统中，您是否把选材放在了关键。增员不是一时兴起，而是一个系统工程，只有我们做成了系统，增员才能像呼吸一样自然。

增来的人留不住，留的住育成不了。没有系统的人力发展等于没有发展！团队的发展结构是否足够健康决定了这个团队可持续发展的能力。只有将增员主力军培养成梯队式发展，才能有更持续的未来。

## ➤ 课程收益

- 1、思维转型：打破固有营销思维，认识 VUCA 新时代的组织发展新趋势
- 2、系统布局：建立可复制的系统的增员新流程
- 3、能力提升：课堂理论+“手把手”引导方式，帮助学员提升增员的技巧与面谈能力
- 4、经营思维：批量获取准增员名单，增员活动经营管理
- 6、团队管理：提升学员的新人留存技能与基本管理能力，掌握管理团队的基本方法。

## ➤ 课程时长

3天2晚

## ➤ 授课对象

一年以上保险业务员及主管、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 2 套操作手册（一套内勤操作手册，一套外勤操作手册）

## ➤ 课程模型



新思维 新策略 新工具 新留存

## ➤ 课程大纲

**开场破冰：转变思维，墨守成规只会被时代淘汰！**

### 第一篇：解惑 ---树立正确的增员观念

#### 一、VUCA 时代下的增员七大困惑

- 1、增员不如做业绩
- 2、教会徒弟饿死师傅
- 3、铁打的主管流水的新人
- 4、收入与付出不成正比
- 5、自身的不稳定怕连累新人
- 6、保险工作地位低，难以启齿
- 7、无法承受带团队的责任与能力

**小组研讨：目前我们增员的流程与困惑在哪里？**

#### 二、保险+模式下的保险型社会认知

- 1、数据解析：互联网保险的迅猛发展
- 2、未来 5-10 年保险客户财富结构变化
- 3、未来保险团队的四大特点
  - 1) 信息多元化
  - 2) 产品专业化
  - 3) 沟通个性化
  - 4) 服务创新化

### 第二篇：立新 ---建立标准化的增员新工程 造势---锁标---动念---博弈---共赢

#### 一、增员行动的前奏---造势

- 1、线上造势：

---

1) 微信朋友圈造势：软文推送、蹭热点、博眼球

2) 互联网微广告投放

3) 社交软件宣传造势

4) 内部直播路演宣讲

2、线下活动造势：

1) 职场布置预热

2) MBO 面谈规划

3) 转介绍增员

4) 产说会转增员

5) 场景营销获取陌生准增员名单

6) 跨界合作获取陌生准增员名单

7) 搭顺风车获取陌生准增员名单

8) 社群活动获取陌生准增员名单

**实操工具：MBO 面谈规划表**

二、增员行动的准增员分析---锁标

1、获取准增员沟通机会的“四种缘分”

1) 绅士般的礼貌和斗牛士的信心

2、分析准增员的沟通个性（现场测试）

3、优质准增员筛选法

4、锁定十大优质准增员对象

**实操工具：沟通风格测试、准增员 50 筛选表**

三、“九九归心”激发准增员的意愿---动念

1、一对一九宫格增员理念渗透

1) 提问法挖掘准增员对象的真实需求

2) 沟通过程中的“三个必须”

2、九大增员话术宝典

**实操工具：九宫格话术工具、九大增员意愿话术**

四、准增员对象的异议处理---博弈

1、准增员对象的困难：

1) 一小

2) 二大

3) 三少

4) 四多

---

2、增员促成话术三种类型（现实型、发展型、体验型）

3、创说会后、面谈后准增员的追踪促成方法

**准增员异议处理话术实操**

五、准增员的定心丸---双赢

1、三招两式“定心丸”

2、讲规矩、树标准

3、展望未来：达成共识

**实操工具：三招两式话术工具、决定性面谈表**

第三篇：谋术 ---场景化增员策略

一、增员的“三三三”法则

二、十大优质准增员对象的场景化增员策略

**实操训练：十大场景增员策略演练**

第四篇：留存 ---三个月新人留存工程

一、新人留存率低的五大原因

二、三个月新人的“留心工程”五大关键要素

三、做教练式管理者---提升主管管理辅导能力的“coach”教练技巧

四、增员现场大pk启动会

**增员《保险弟子规》鉴赏**