

---

# 知人知心的增员“五环面谈法”®

主讲：徐舟

## ➤ 课程背景

2015年8月，保险营销员资格考试正式取消。保险代理人数量，由2014年的325万人，到2015年471万人，到2016年的657万人，再到2017年上半年的745万人，也就是说，在2015年保险营销员资格考试取消后，保险营销员增加了274万人。据统计，保险营销员未来人数将超1000万。

保险代理人的人数激增，一方面说明保险业正在飞速发展，很多人看好这个行业；另外一方面也将对这个行业带来一定的冲击，是机遇也是挑战，代理人都准备好了吗？

当市场都在做组织发展，保险队伍都在做增员，那么对于要做保险的准增员对象来说，只要解决他们三个问题，就能提高他们加入寿险行业的成功率。“一、我为什么做保险？”，“二、我为什么在你们公司做保险？”、“三、我为什么要跟你做保险？”

随着时代的发展，准增员对象的素质和受教育程度越来越高，我们要想解决他们这三个问题，不能再沿用老一套的增员面谈话术去跟他们谈，更不能除了谈“百万年薪不是梦”就是谈“十点以后不用上班”的老生常谈两点论。而我们现在很多寿险伙伴面对准增员对象除了老的增员话术以外，不知道跟准增员对象如何谈，不知道谈什么，最后只能变成“求着”准增员对象来做保险，感觉自己“低三下四”。其实只要增员面谈做好了，不但能够吸引优质的准增员对象，还能帮助准增员对象在做保险以前更好的了解这个行业，了解这个公司，从而正确的看待自己即将从事的职业，不会出现期望值过高或过低的“坐过山车”的感觉，也能更好的提升新人的留存率。

因此，《知人知心的增员“五环面谈”法》从“锁标-起心-动念-利他-共赢”五个环节，以“人”为本层层推进，如剥洋葱一样，环环相扣，直击“人心”，一环一工具，一步一方法，让准增员对象想做保险，要做保险，知道保险的意义与功用，更好的成人达己，最后实现寿险行业的共赢。

## ➤ 课程收益

- 1、锁标（精准目标）：筛选优质准增员对象名单，绘制十大准增员对象素描图，做好充足的增员准备
- 2、起心（建立初心）：“四缘”接触面谈话术，与准增员产生“投缘”的共鸣，建立良好的沟通关系
- 3、动念（激发欲望）：“三叉戟”增员信息收集话术与九宫格面谈话术激发准增员对象从业的欲望
- 4、利他（认知行业）：“诊断”式面谈话术，帮助准增员了解从事保险事业对他自己的收益
- 5、共赢（促成参训）：“三步走”促成话术帮助准增员对象树立从业信心，理清岗位职责，参训上岗

## ➤ 课程时长

2天1夜

## ➤ 授课对象

---

一年以上保险业务员及主管、经理、总监级别，300人以内（分组，每组10人左右）

➤ **授课方式**

实战讲授+案例研讨+情景互动+行动学习

➤ **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 ---树立正确的增员面谈观念**

一、互联网时代下的增员面谈三大困惑

- 1、增不来
- 2、干不好
- 3、留不住

**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、未来保险增员面谈的四化
  - 1) 信息多元化
  - 2) 职业专业化
  - 3) 沟通个性化
  - 4) 服务创新化

**第二篇：立新 ---建立系统性的增员面谈流程**

**锁标---起心---动念---利他---共赢**

一、锁标---增员面谈前的准备

- 1、筛选优质准增员----精准增员事半功倍
  - 1) 绅士般的礼貌和斗牛士的信心
- 2、优质准增员筛选法
- 3、锁定十大优质准增员对象

**实操工具：准增员50筛选表**

**现场演练：世界咖啡-----十大准增员对象素描图演练**

三、起心---建立共鸣的“有缘人”

- 1、“四缘”话术让准增员对象跟你“有话可说”
  - 1) 地缘
  - 2) 志缘
  - 3) 趣缘
  - 4) 业缘

---

2、分析准增员的沟通个性（现场测试）

**实操工具：沟通风格测试**

四、动念---激发准增员对象对保险行业的兴趣

1、准增员对象的困难：

- 1) 一小
- 2) 二大
- 3) 三少
- 4) 四多

2、“三叉戟”准增员信息收集话术

- 1) 过去经历
- 2) 现在状态
- 3) 未来期许

3、“九九归心”激发准增员的意愿

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”
- 4、准增员对象的异议处理

**实操工具：九宫格话术工具、“三叉戟”信息收集话术**

**准增员异议处理话术实操**

五、利他---找准定位，寻找利益点

1、“诊断”式提问法，帮助准增员对象看到收益

- 1) 望：分析现状
- 2) 闻：聆听期许
- 3) 问：挖掘痛苦
- 4) 切：成就他人

**实操工具：“诊断”式提问工具**

六、利他---找准定位，寻找利益点

- 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**

**每个环节小组上台演练，老师点评指导，课后给予工具和资料包。**