

《寿险增员新思维》

课程目标：

- 1、通过此次培训使学员强化增员理念，形成新的增员思维
- 2、进一步掌握增员的技巧和方法，学会找增员点
- 3、熟练掌握动摇话术及拒绝处理的方法
- 4、事后追踪中要求学员在未来每周获取三个准增员名单

课程大纲：

第一章 为什么要增员

1. 成大事者先做团队
2. 先数量后质量
3. 顺应潮流趋势
4. 员、元、远、缘、圆、愿……..

第二章 正确的增员理念

1. 增员其实很简单
2. 增员就是和身边人说话
3. 增员就是为别人介绍工作事业
4. 增员就是找与自己相当或者比自己优秀的人
5. 增员就是自己开始做老板
6. 增员的定位
 - 组建团队的初期，我们招聘的不是一般的代理人，是未来的主管、是团队的核心和骨干，是长期合作的伙伴

第三章 增员的七大误区

1. 有人就有业绩，有树就有鸟栖
2. 只求数量不求质量
3. 生拉硬拽
4. 镜子增员法
5. 增包袱而不是支柱
6. 我没有慧眼只能筛选
7. 领导者错误的决定导致团队的溃败

第四章 增员利益分析

1. 为什么要做保险
2. 为什么要跟你做保险
3. 为什么现在跟你做保险
 - 制度公开透明
 - 前程规划完整
 - 高产能高报酬
 - 鼓励晋升与发展组织
 - 鼓励育成
 - 福利保障

第五章 增员轮廓

1. 增员成功四大基础
2. 候选人轮廓—硬件
3. 候选人轮廓—软件

第六章 增员渠道

1. 名单开拓的重要性
2. 名单盘点与增员渠道
3. 增员侧重点
4. 推荐介绍

第七章 专业增员方法

1. 增员五步骤
 - a. 收集资料——提问，发现需求，面谈
 - b. 创造危机——找出增员切入点
 - c. 认同危机——打破心理平衡
 - d. 解决方案——激起对寿险工作的兴趣
 - e. 拒绝处理——话术
2. 增员演练
3. 增员的动摇话术
 - 行政人员
 - 财务人员
 - 教师
 - 中小中介代理人
 - 其他行业销售人员
 - 私营业主
 - 魅力妈妈
4. 增员的拒绝处理

第八章 增员面谈

1. 面谈前的准备
2. 初次面谈
3. 生涯面谈