

抓住黄金期 步入快车道

保险管理教练蜕变营

主讲老师：丁云峰

【课程背景】

2022年保险行业整体步入黄金期，市场经济形式的变化、保险意识的增加让越来越多的精英人才涌入到保险行业中来。那么作为保险行业的管理者如何抓住市场红利、吸引优秀人才用科学的管理方法快速壮大自己的团队，步入事业发展的快车道？正是放在每一位保险干部面前的问题，也是本课程的研究内容所在。本课程不同于传统管理课程理论与实践脱节的情况，通过经典工作情境的还原、培训场域的营造、典型问题的解析、立竿见影的教练和管理工具的实践帮助学员从理性到感性全方位的体会科学的管理教练方式如何有效的指导实际团队管理工作。让学员能够掌握一套拿来就用、简单可复制的管理方法，帮助学员在自我成长的同时能够有效带动下辖主管一同成长快速搭建团队组织架构，实现团队永续发展。

【课程收益】

- 掌握增员高级人才的十步方略；
- 掌握快速教练团队伙伴创造业绩迈向成功的技巧；
- 掌握教练下辖干部快速提升管理能力的技巧；
- 系统了解促动下辖干部积极晋升的策略；
- 掌握留住关键人才的激励策略；
- 实现个人领导力的突破，使个人更加自信、更具影响力；
- 激发改变自我、迅速应用的欲望；
- 提升了积极向上的热情和优秀的激情；
- 系统化理解团队领导力的问题和挑战，并有能力进行突破；
- 提升团队成员互信和团队凝聚力；
- 提升迅速执行的执行能力。
-

【课程特色】

- 为学员创造一个具有丰富正能量的道场。
- 运用最前沿的经典教练体验，使学生当场认知、当场掌握、当场提升、当场突破，当场改变行为，达到立竿见影的效果。
- 利用交互式打造模式，使个人学习、团队交互和内容学习互动升华，使整个课程“活起来”，创造最佳学习成长氛围。

- 运用多维学习模式（音效学习法、肢体学习法、头脑激荡法及融合学习法）来提升学员的自我认知并协助其突破。

【课程对象】

保险行业中高层管理者、总监、经理、团队长、拟晋升业务骨干、储备干部

【课程时间】

2-3天（6小时/天）

【课程大纲】

一、如何增员高级人才推动组织发展？

1、组织发展与人才猎聘

2、增员的底层逻辑

- 沟通场域设计
- 能力考察逻辑
- 结构化的面试流程

3、高效增员的沟通结构——梦想十步骤

实战演练：增员对话现场演练

二、如何帮助新进成员快速实现业绩突破？

1、有效辅导新进伙伴的教练辅导术

- 能力-意愿成长模型
- 伙伴业务状态解析
- 针对性的辅导风格选择与应用
- 【顾问式销售十步骤】的有效辅导策略
- 现场蜕变五步教练法

实战演练：立竿见影的五步教练法

2、促动新进成员快速出单的绩效推动法

- 三层目标体系
- 挑战高目标的绩效教练法

实战演练：目标承诺仪式

三、如何带动团队成员实现快速晋升？

1、帮助团队成员认知管理角色

- 管理者的基本素质
- 管理者的收获
- 管理者的任务和挑战

2、带动团队成员积极增员

- 诠释增员的意义
- 设计团队增员活动

实战演练：设计一场增员活动

3、教练下属做教练

- 教练式辅导方法的应用
- 教练文化的传递

四、如何成为成熟的管理者？

1、成为优化业务流程的教练

- 业务流程的设计与执行
- 业务流程的八个优化策略
- 业务流程的有效管理推动

2、成为提升团队绩效的导师

- 全面开展工作的六个方法
- 带动下属解决问题的七个步骤

3、成为冠军团队的引领者

- 打造冠军团队的六个维度
- 提升团队力的五个动作

工具应用：冠军团队能力测评

五、如何通过提升领导力激发下属？

1、激发下属从个人蜕变开始

- 领导力层次理论
- 蜕变模型
- 冰山模型

2、激发下属的关键流程

- 激发模型
- 激发下属的场域设计
- 有效激发的八个方法

3、感染人的演讲能力提升

- 团队领袖与公众演讲
 - 公众演讲的流程设计
 - 公众演讲的感染力蜕变
 - 公众演讲的内容逻辑
- 实战演练：激动人心的一次演讲

六、如何将教练营的收获带到工作中？

- 1、教练营的总结
- 2、要带走的精华
- 3、要行动的要领
- 4、庆祝我们的收获
- 5、感恩我们的共同经历

毕业演讲：一分钟分享