

# 做一个有成就的保险人

主讲：张光禄老师

## 【课程背景】

保险人职业成就感的获得与感受直接影响着他接下来的行为模式，而这种行为模式又直接影响着综合绩效的水平，从而影响着银行的整体业绩。

提升保险人的成就感便成为了摆在每一位领导面前的又一重要挑战。

## 【课程收益】

通过对现有数据的了解，让学员知道当下最真实的就业环境，并通过后面的学习让学员对自己的职业生涯有一个全新的认知，对自己每天的工作有一个全新的升维思考，重新定义工作的意义，对自己的能力有一个全新的提升，从而获得更强的成就感和幸福感

## 【课程受众】

保险营销条线全体员工及相关需求者

## 【课程时长】

1天（6小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、通过 2022~2023 年一些列的人才行业研究数据看未来的就业形式

1. 全球经济大变局，引发无数行业大洗牌
2. 我国持续产业升级、消费升级，引来更多的企业迭代
3. 持续 3 年多的疫情导致数以千万计的失业潮
4. 企业持续降本增效，大多数的岗位已经大幅裁员
5. 当前的经济环境下，不单男怕选错行，女性也怕
6. 通过多份人才行业研究报告看人才市场结构变化
7. 从 2023 最新的数据看我们最关心的薪资变化
8. 数智化时代快速崛起，你所在的行业不会被机器替代？
9. 国家发展的重要一环就是金融，而金融的稳定器就是保险

### 二、您对当前的状态满意吗？

1. 您是否每天都在做着相同的且繁杂的事情
2. 在每天的上班下班，打卡，任务中无限循环
3. 表面看似努力，但实则是高位躺平
4. 拖着疲惫的身躯，干着看似对的活
5. 我们到底要做正确的事还是要把事情做正确
6. 你是在上班？工作？创业？还是造福更多的百姓？
7. 不要永远想着更换赛道，而要在你的赛道上创造奇迹
8. 让自己成为不可被替代的那个人，成为细分领域的专家

### 三、重塑你的生涯规划

1. 还记得您年轻时的梦吗？
2. 建立您真正的人生目标
3. 助人终助己
4. 设计好您的生涯发展规划
5. 职业生涯的梯度等级概念
6. 给自己定一个阶段性的具有挑战性的目标

7. 想成为优秀的客户经理首先要做好学习规划

- (1) 打开自我的眼界
- (2) 提升自我的金融认知
- (3) 提升自我的问题解决能力
- (4) 设定好学习内容和学习步骤
- (5) 通过费曼学习法加速你的成长

8. 专业胜任是成就金融梦想的底层建筑

**例：学员运用老师教授的专业知识储备，一个月就签定了两张千万级 5 年期交保单**

9. 想要实现小目标，只需这几步

10. 想要快速成功，就从快速改变自己开始

#### 四、什么是成就，什么是成就感

1. 人类是社群属性的动物，所以想生存就需要被当下的群体接纳和认同

2. 人类的各种情绪的产生因素

**例：为什么有的客户经理能够自打鸡血，不断前行**

3. 成就是别人赋予你的一种认同

4. 成就感的核心就是价值的体现

5. 成就感不仅仅只是一种感觉，更是你前行的动力

#### 五、成就感的来源分析

1. 客户的认同

- (1) 客户只会为你提供的价值买单
- (2) 职业形象塑造职业人
- (3) 专业化的解决方案获得客户的认同
- (4) 你提供的优质服务也是一种价值

2. 社群的认同（集体）

- (1) 从领导角度看贡献度
- (2) 从同事角度看配合度

3. 自我的认同

- (1) 想获得他人认同首先要自我认同
- (2) 找到当前和目标之间的核心差距
- (3) 通过自我能力提升获得自我认同

4. 人与人交往的核心——价值交换

5. 在当下环境中的商业价值提升

#### 六、提升自我成就感

1. 来点直接的，先让自己的收入提升一倍

**例：老师帮学员谈下千万大单，客户经理无法压制内心的喜悦，一边给客户签合同一边笑**

2. 从马斯洛的 5 大需求理论入手

3. 从低阶段的满足提升到高阶段的成就感

4. 调整你当前的目标，立刻使你成就感爆棚

**例：老师将自己的业绩目标更换为帮助百姓建立财富安全保障的数量目标后，瞬间能量爆棚，成功逆袭，仅用 2 个月时间便成为销售冠军**

5. 将大目标，中远期目标拆解为看得见、够得着的小目标

- (1) 人类会自动屏蔽那些做不到的事情
  - (2) 不同人对于激励周期的差别
  - (3) 将你的目标拆解到月、周、天
6. 重新设计你的行动方案，让你每天都有内心的收获

- (1) 清晰的执行路径让你阔步前行
- (2) 分析你达成任务所需要的标准操作流程
- (3) 将你的操作执行拆解到最小可执行单位
- (4) 将最小执行单位设定为新的考核指标进行考核

7. 通过游戏化营销策略的调整，提升你在任务执行中成就感，最终让你乐享其中

**例：老师给中信银行总行信用卡中心设定的游戏化营销执行策略，让每一位员工开心工作，享受工作，提升员工的幸福感和成就感**

## 七、复盘与总结