

从流量时代到职业时代

——如何打造高效增员引擎

课程背景：

2022 年的中国保险市场，经过新冠疫情的洗礼，保险行业在大众的认知中更加重要，但随着市场变革转型的开启、人口红利的消散，保险传统的增员“三板斧”模式举步维艰，面对新时代的“80/90”的准增员人群，我们必须创新模式，更新技术，重塑增员理念，充分利用现代化工具、互联网思维武装自己重新出发。

“从流量时代到职业时代——增员训练营”，针对 2022 年保险市场的变化，重点启动学员信心、赋能最新的增员实战技术，为学员解答增员中遇到的实际困惑，并提供可快速复制的实操手法。同时，深入浅出的时政策解读和实战训练的注入，将进一步提升学员的行业认知与视野格局。

课程收益：

- 重塑从业信心，在疫情之后的保险行业新形势下，坚定从业信念；
- 掌握互联网新工具，将增员工具内化为生产力，形成组织发展爆破力；
- 掌握疫情之后 4 类增员群体痛点素描画像，让学员准增员对象有更加深刻的认知；
- 掌握新的增员面谈方法及流程，掌握“疫情之后的职业转型”面谈技巧及工具。

课程时间：1-2 天

课程对象：准主管；主管；绩优代理人；人数不超过 100 人

课程方式：实战讲授+案例讨论+情景互动+计划制定+行动学习

课程大纲

第一讲：重启从业信心——2023 的财险市场发展解析

一、2023 财险市场为什么“难”？

1. 5 大周期叠加下的中国保险市场
2. 中国保险的社会意义与行业价值
3. 保险营销制度、佣金制度、发展制度的优势展示

二、干事业为什么一定要建团队

1. 个人能力有上限、团队能力无极限
2. 从共产党发展历程看组织做大做强的共性特征
3. 增员选材为什么重要？
4. 志同道合的人才能干出一番事业

三、目标与行动：我的目标我做主

第二讲：增员技能——“生涯规划”增员法

一、三大增员渠道技巧解析

1. 优质渠道：缘故、转介绍
2. 传统渠道：如何面对陌生求职者
3. 新型渠道：如何线上增员

二、重点准增员痛点对象分析

1. 职业生涯规划基础知识
2. 职场上的痛点在哪里？
3. 如何精准定位他人职业痛点

三、增员面谈技巧——动摇面谈 5 步法

第一步：从职业中找到“关心点”

第二步：从情绪中找到“体谅点”

第三步：从痛苦中找到“深挖点”

第四步：在肢体动作上进行催眠

第五步：在交流中找到“激发点”

四、增员面谈技巧——吸引面谈 3 核心

- 1.如何利用资讯塑造行业前景
- 2.如何解读公司优势和团队特质
- 3.如何给新人规划职业发展路径

五、增员面谈技巧——促成面谈 5 个环节

- 第一步：如何安抚准增员对象情绪
- 第二步：如何获得准增员对象的认同
- 第三步：如何通过反问进行注意力引导
- 第四步：如何介绍保险行业相关优势
- 第五步：如何给准增员对象做承诺