

# 《慧眼识才 点亮未来》 ——FPA 性格色彩招募训练营 2.0

主讲：苏轼老师

## 【课程背景】

FPA 性格色彩增员的核心背景，是传统增员模式单一，增员效率低、入职后留存差等现状之下，FPA 性格色彩的理论通过精准识别个体性格特质，实现优质增员，提升团队的质量与留存。传统增员常常依赖经验判断，容易导致招错人，出现适应难、业绩差、流失率高等问题，增加招聘成本与团队管理成本。FPA 性格色彩将人分为红、蓝、黄、绿四种核心类型，具备简单易懂，可快速识别的特点，能将抽象的性格，转化为具体的行为特征，将其运用于招募，可有针对性的筛选候选人，减少错配，同时让候选人更清晰自身的性格与特点，提升加入后的稳定性。

## 【课程收益】

- 从未来趋势看行业发展和从业前景
- 了解 FPA 性格色彩的理论知识要点
- 将 FPA 性格色彩运用到增员招募中
- 掌握 FPA 招募的标准化操作全流程
- 学会召开个人 FPA 主题的招募活动

【课程对象】 保险公司内外勤、有招募需求的各企业公司

【课程时间】 1-2 天（6 小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、还未发生的美好正在来临的路上

#### 1.五分钟入门

- 宏观经济增长，保险行业带头破浪前行
- 康养市场巨大，财富传承风口即将到来
- 客户需求升维，专业驱动的时代已来临

### 二、FPA 性格色彩学基础介绍

#### 1.五分钟入门

- 行为与动机：动机无法改变，行为可以训练
- 个性与性格：个性是与生俱来的，性格是环境造就的

**测试：你的性格是什么颜色？**

**工具：FPA 性格测试表**

#### 2.性格色彩解析

- 黄色：追求成功的行动先锋
- 红色：追求快乐的社交高手
- 蓝色：追求完美的理性专家

- 绿色：追求稳定的和平使者

### 案例：各种性格的代表人物分析

### 3. 性格达人面面观

- 对人的态度
- 对事的标准
- 对赞美的反应
- 对倾听的态度
- 对攻击的反抗
- 对打击的承受

## 三、FPA 性格色彩案例分析

### 1. 性格色彩谈销售

- 黄色性格的销售优势：没有卖不出去的产品，只有不会卖东西的人
- 红色性格的销售优势：交朋友最重要，买产品那还不是顺嘴的事情
- 蓝色性格的销售优势：专业就是我的代名词，我的推荐就是你的正确选择
- 绿色性格的销售优势：客户是上帝，一定要给上帝最好的购物体验

### 案例：四个销售经典案例

### 2. 性格色彩谈名著

- 《三国演义》：成也萧何败也萧何
- 《西游记》：团队互补配合的重要性

## 四、FPA 性格色彩增员流程

### 1. 微信推送邀约参加性格色彩专项活动

- 微信朋友圈发布活动介绍
- 私发准增员目标邀约参会

### 2. 以性格色彩为主题，举办各类活动

- 午餐会
- 私享会
- 个人沙龙
- 公司开放日

### 3. 会议经营

- 事前：积极邀约，锁定目标对象，确保准时参会
- 事中：FPA 性格色彩专题、性格测试、面试促成
- 事后：家人沟通、资料准备、确保参训

### 4. 面试促成

- 初次面谈：激发兴趣、初步筛选、吸引其进入下轮面谈

- 深度面谈：评估测评结果（性格色彩解读）、演示销售流程、介绍培训体系
- 决定性面谈：功成 100、政策解读、生涯规划、确认参训时间

### **工具：各阶段面试话术**

#### **5. 案例学习—跟猎头学招募**

- 电视剧《猎场》片段欣赏
- 案例分析学习技巧

### **课堂练习：招募不同背景和性格的对象（分组角色扮演，体验完整流程）**

- 1. 黄色性格的企业高管**
- 2. 红色性格的青年才俊**
- 3. 蓝色性格的专业人士**

#### **4. 绿色性格的家庭主妇**

### **五、如何完成招募目标**

#### **1. 任务翻译**

- 马斯克的火星移民计划
- 目标管理的 SMART 原则
- 目标分解

#### **2. 刻意练习**

- 成为顶尖的领域专家
- 可以练习的关键点：目标、专注、反馈、舒适区、思维模型

**备注：此课程可以作为招募训练的系列课程，也可以将性格色彩单独讲解，运用到各行业之中**