

狂飙精英启动会（新人激励课程）

主讲：刘海涛

【课程背景】

随着党的二十大和两会的胜利召开，新的奋发时代已到来，全新的经济布局发生新的变化，无论是现在还是未来，经济复苏及全力发展经济是一个核心的主题，特别是金融领域必将扮演引领的角色，为经济的发展做出突出的贡献，那保险行业更是如此，无论是在经济的上行阶段还是下行阶段，保险始终起到社会助推器和稳定器的作用，为千家万户送去保障，为国家分担风险，为社会的稳定贡献自己的力量。那投身于保险行业的精英们，身上担负的不仅是一份事业，更是一份使命和光荣！未来的十年甚至是二十年，是寿险行业发展的黄金期，随着国家和行业各项利好政策的支持，无论是刚刚入职的新人还是已入职多年的“老人”，都会成为这一黄金期里最大的赢家，可谓名利双收。

那么本课程主要是以打开从业者的保险认知，拓宽视野，分清工作与事业的区别，理清思路，坚定从业信心，实现寿险企业家梦想。

【课程收益】

- 解读行业新政策，扩宽视野
- 提升保险认知，理清工作思路
- 点燃新人从业梦想，提升从业信心
- 激发展业意愿，落实行动
- 学会生涯规划，实现终身寿险企业家梦想

【课程对象】 保险公司外勤

【课程时间】 0.5 天（6 小时/天）

【课程方式】 讲授+案例分析

【课程风格】

结构详实，逻辑性强：内容完整，层层递进，环环紧扣。

注重实操，实战性强：以实际操练为主，突出实战难点重点攻关。

风格幽默，轻松易学：课堂氛围轻松愉悦，感染力强，学员互动性高。

资料完备，效果明显：资料内容紧扣技能提升主题，实际验收效果显著。

课程大纲

一、全视角认知寿险市场定位

1. 国际经济周期下的思考
2. 硅谷银行倒闭，联邦保险公司接管的作用
3. 解析我国两会后对寿险市场发展意义深远
4. 国家对保险领域的多项利好政策解读
5. 深挖国家大力发展保险行业的根源
6. 资管新规下，保本理财清零
7. 保险产品迎来黄金期的趋势解读
8. 中国原始保费收入再创新高，市场潜力巨大

二、多视角认知寿险事业之路的辉煌

1. 为什么要加盟寿险业—财富的创造
- 真实案例：我的寿险之路（公务员转型寿险销售）

2、为什么要加盟寿险业—博爱信仰的力量

真实案例：百万理赔重燃生命希望

3、为什么要加盟寿险业—稳定终身制职业

真实案例：高管转型寿险销售

4、为什么要加盟寿险业—收益无限自我主宰

真实案例：企业主转型寿险销售

5、为什么要加盟寿险业—实现自我价值成就终身荣誉

真实案例：中国史上最高龄的 MDRT（82 岁）

三、寿险工作的意义和使命

1、帮助客户做寿险债务管理

2、帮助客户做寿险现金流管理

3、帮助客户做寿险家庭风险隔离

4、帮助客户做寿险保险财富传承

真实案例：协助企业主购买 600 万元保险案例解析

四、巧妙学会与客户沟通的技巧

1、DISC 客户心里分析

1) D 可控型，目的性沟通

2) I 渲染型，感性沟通

3) S 稳重型，导向性沟通

4) C 聆听型，事实性沟通

五、实现成就终身寿险企业家成功之路

1、寿险岗位是高收入朝阳行业

2、稳定的组织架构实现事业终身制的梦想

3、行业专属荣誉及特有福利成就终身职业

4、2024 年 MDRT 入围标准介绍

课程整体回顾