

# 黄金优增 V 计划（体验式增员项目）

主讲：刘海涛

## 课程背景：

本项目是从疫情后时代保险队伍迅速萎缩，人员脱落留存率极低，增员意志脆弱，增员信心严重不足，增员目标涣散等“共同通病”的角度出发，从整体就业市场及大环境下保险增员的现状如何突破的视角，全面寻找出自己的增员之路，从而重拾增员信心，激励团队及个人的增员梦想，实现人人增员，做大队伍的目标。

那么如果要提高队伍的留存率和高产能目标，就必须走优增提能的转型之路，顺利实现由量增到质增的转变，那么该如何能在最短的时间内找到优质的人员来加盟寿险行业呢？就必须先解决由谁增的问题，答案当然是由现有的绩优人力来增，那如何激发绩优人员从思想和观念上的转变，让他们愿意去增并敢于向自己的优质缘故开口和付出实际行动去增，以便能顺利实现高留存和高产能双目标。通过专业系统的优增项目，从实战和上述目标出发，经过 5 天的实战操作，去除为难情绪，直达解决优增难的问题，短时间内迅速增到大量符合标准的精英人士，从事到这一朝阳黄金的行业中来，一起为实现行公司和个人的组织发展业而努力！

## 课程收益：

- 提升员工自我优增意识，达到自主优增的目的；
- 凝聚优增斗志，提升优增信心；
- 学会一套优增系统，提升优增率；
- 通过实操，人人突破，为公司创造优质增员价值；
- 形成自主优增体系，为团队日后持续优增打造常态化新模式；

**课程对象：**寿险公司业务员

**课程时间：**5 天（6 小时/天）

**课程方式：**实战讲授+情景互动+实战操作+目标行动

## 课程工具：

- 《电话邀约话术》、《公司成就榜》、《荣誉证书》、《全员责任目标书》
- 《主管责任书》、《增员 P30 表》、《收入排行榜》、《学员证》
- 《增员面见话术》、《行业典范背景板》、《面试物品清单》、《行业及公司介绍》
- 《员工面试表》、《员工体检表》、《面试官面试流程图》、《面试人员登记表》
- 《副面试官内容》、《入取通知书及参训通知》、《新人参训前短信》、《主面试官面谈话术》

## 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、黄金优增大启动

1. 全球疫情常态化对经济大衰退的影响
2. 三次分配大时代对行业的发展意义深远
3. 2022 年新增 1100 多万就业压力和 1000 多万大学毕业生何去何从？
4. 2022 年高新行业前十名解读
5. 名校毕业薪酬案例分析
6. 招聘市场发展新变化新趋势解析
7. 保险行业收入稳步攀升，高薪朝阳行业

8、中国原始保费收入再创新高，市场潜力巨大

优增案例分享 1：企业主和富二代增员队伍的建立（增高资产人）

优增案例分享 2：高管内勤变外勤华丽转身赢得喝彩（增高收入人）

优增案例分享 3：60 后总监增员 90 后团队的变革之路（增高学历人）

## 二、黄金优增素描画像解析

- 1、优增增员基本特征画像
- 2、优质增员渠道开拓的引流
- 3、优质增员心结突破
- 4、优质增员“创说会”平台的运作
- 5、优质增员沟通及面谈话术的原理的运用

## 三、黄金优增颜色心理逻辑解析（破解自己的潜在优质增员心灵密码）

- 1、黄色最佳影响力拥有者（企业家）
- 2、红色最佳感染力拥有者（营销家）
- 3、蓝色最佳行动力拥有者（大管家）
- 4、绿色最佳促进力拥有者（科学家）

## 四、黄金优增实操模式的要点解析

### 1. 打破常规被动式增员，互动体验式增员特点

- 1) 体验性——展厅巡讲
- 2) 感受性——准增员和增员人全程参与感同身受
- 3) 权威性——公司领导面试约访
- 4) 新颖性——全新的优增模式，与时俱进的发展体验

现场演练及点评

配备工具：《主面试官话术》《面试物品清单》

### 2. 体验式方法核心要领分析

- 1) 锁定 70-90 后的就业主力人群，重参与性而研发
- 2) 以博物馆巡展式为依托结合参与性特点
- 3) 全程人员依照“剧本话术”分岗位角色实施
- 4) 体系程序科学性较强，注重实际效果

## 五、黄金优质增员体系三个步骤解析

### 步骤一：准备前的四点要素

#### 1. 邀约术语的要点分析

- 1) 问好——自报家门，定位清晰
- 2) 说明——开门见山，说明内容
- 3) 异议处理——二择一做好后续铺垫
- 4) 结尾——强调活动重要性

现场邀约及指导操做

配备工具：《增员 P30 表》《电话邀约话术》

《全员责任目标书》《荣誉证书》

#### 2. 讲解员的术语要点分析

- 1) 开门语——缓解紧张氛围，介绍两种心态
- 2) 快乐园地——突出工作和快乐相结合，凸显员工福利

- 3) 收入排行——入职前各行业人员收入对比，凸出保险业人员的高收入
- 4) 录取通知书介绍——整体简单介绍录取通知书内容
- 5) 招聘流程——介绍后续招聘流程

#### 现场演练及点评

配备工具：《公司成就榜》 《行业及公司介绍》  
《行业典范背景板》 《收入排行榜》

### 3. 主面试官和副面试官术语要点分析

- 1) 考核表问答式——根据前面考核表内容提出标准式问题
- 2) 说明培训环节——为后续岗前培训做铺垫
- 3、发放录取通知书——突出仪式感和荣誉感

### 4. 引导员的工作程序及术语要点分析

- 1) 礼貌微笑式引导——突出公司企业形象
- 2) 简单问候语——手持流程表，引领准增员等候区观暖场视频

暖场视频：公司介绍/荣誉视频

- 3) 按次序引导准增员步入展厅及后续环节的指引

#### 现场演练：

- 分批进行邀约演练进行通关，合格者发放通关卡，凭卡到时领荣誉证书（邀约工具）
- 选出优秀者进行角色实景演练，按角色通关话术，合格者可作为功能组成员
- 简单对会前程序进行流程演练

配备工具：《副面试官内容》、《荣誉证书》  
《增员面见话术》、

### 步骤二：进行时的六大黄金要点

1. 集体邀约程序
2. 接待准增员进入等候区程序
3. 讲授室环节程序
4. 体检程序
5. 主面试官环节程序
6. 发放通知书程序

#### 现场演练：

- 发放问卷进行以上程序关键点作答。
- 分组进行各个程序演练，每组进行一个程序。
- 对进行时程序演练进行总结说明。

配备资料：《员工面试表》、《员工体检表》  
《录取通知书及参训通知》、《新人参训前短信》

### 步骤三：总结策略分析会

1. 功能组成员总结当天情况达成
2. 统计当天问题并加以改进说明
3. 安排次日全员早会的恭贺及分享和传达整改策略

## 六、黄金优质增员项目大操练

### 一、整体演练

1. 连贯将第一天的内容整体演练一次
2. 指正存在的问题进行解析说明

## 二、工具使用说明

1. 邀约递送荣誉证书的使用说明
2. 邀约资料的递送的使用说明
3. 准新人入班大礼包的使用说明

## 三、准新人入班典礼培训的要点

1. 行业及岗位的培训
2. 未来发展规划
3. 传授展业营销方法
4. 带单入职

现场演练及点评

配备工具：《学员证》《主管责任书》

备注：更加详细内容请参看《体验式黄金增员项目介绍 PPT》