

增员、留员与团队缔造

——如何快速打造一支狼性寿险营销团队

【本培训力主解决寿险公司以下问题】

- 寿险公司出现增员难，留员更难的被动局面，甚至出现团队萎缩——如何在三个月至半年内再造一支百人的狼性寿险团队？
- 增对人才才能有效地做强做大团队，如何选择“正确的”准队员
- 业绩最能留人，如何确保新增来的业务代表能够在一定时期内出较好的业绩？
- 暂时没出业绩，也要把业务代表留下？如何留下有潜力但是暂时还没出业绩的业务代表？
- 如何激发下属提高业绩的欲望和增员的欲望，如何让他们增员成功？
- 如何持续提升团队的力量和业绩，让每一个队员都行动起来？

【课时】寿险内训，1天，6小时

【适合人群】正准备打造自己团队的寿险业务代表，正在寻找团队规模突破的寿险主管。

【主讲人简介】

金戈，企业管理咨询、资深营销培训讲师，中国《造狼运动》策划人、金戈狼性培训机构首席讲师。清华大学MBA执行经理班和上海交大EMBA营销总裁班客座教授。

金戈先生倡导“成功从敬业开始”，深入剖析影响国人走向成功的羊性，提出用狼性武装国人的头脑，打造“狼性中国”。

金戈先生采取互动、游走式培训。每次培训，汗水几乎能够将领带浸透。如果会场够大，一天的培训他能够在会场跑4.5公里。是大陆最有激情的讲师之一。

【课程核心内容】

第一部分：准备篇

- 为什么难以打造狼性寿险团队
- 增员理论基础：即使是对寿险比较排斥的人，如果进入了寿险的创业说明会、培训会，晨会，并且再干上半个月，也会对寿险产生兴趣并且有意在寿险业成功。因此，增员的关键是如何让他参加说明会、培训会、晨会，并且愿意干上半个月。
- 留员理论基础：即使是一个业绩平平的寿险人，如果对未来的大业绩怀有信心，也会继续干下去。当然，本身就很成功更不可能流失。因此，留员的关键就是让他对未来的大业绩不绝望、不失望、不失去信心。

准备一：坚定向狼学习的信念，立志打造狼性寿险团队

第一：寿险团队应该向狼学习什么？学习狼忠爱同伴、同进同退的团队精神；学习狼顽强执著、绝不言败的进攻精神；学习狼永不自满、不断成长的进取精神；学习狼所向披靡、战无不胜的进攻艺术；领略狼优胜劣汰、适者生存的竞争法则

第二：狼性寿险团队的4个特征：紧密团结，群狼携手打天下；进攻是永恒的主题；团队规模稳步突破；个体素质不断提升，完不成任务决不罢休。

第三：狼性寿险团队存在的市场基础：寿险市场群雄逐鹿，狼性团队所向无敌

准备二：解除增员的心理顾虑

第一：为什么很多人拒绝加入寿险公司？他们没有发现自己到底有多少能耐；没有发现寿险已经帮助了很多人走向成功；他们也没有发现“你”能帮助他们寿险行销成功

第二：增员的对象：正在寻找出路的人都是我们的准队员

第三：解除未来准队员入司前的顾虑：为什么保险这么好，却有太多的人加入寿险没有成功就退出了？80%的失败者败在没有正确的方法或者没有实践正确的方法；20%的失败者败在没有遇上能给他们正确方法而且帮助他们实践正确方法的领导；很多人老是犯着重复的错误而不知道改正，勤劳不会让人成功，正确的方法才是关键。

第四：很少有人拒绝成功和高收入，只是还不坚信“你”与寿险能帮助他走向成功：——如何让他确信你能帮助他走向寿险成功

第五：成为众狼之王，我能行：未来准队员正等待着“我”去帮助他们成为狼，成为高收入者

准备三：未来狼王的四项修炼

第一：进取心修炼——永不停滞，不断成长，追求卓越

第二：做单能力修炼——不一定成为最杰出的，但是确保自己每个月的业绩都在上游

第三：辅导能力修炼——没有糟糕的团队，只有糟糕的主管

第四：韧性修炼——只要没有放弃，就是永远在走向胜利

第二部分：增员篇

● 增员选人要三思：

1. 费多大努力才能将他带入寿险团队
2. 费多大努力才能将他留在寿险团队
3. 费多大努力才能将他培养成功

● 如何激发对方加入保险公司的需求

把增员的目光盯住那些失业者，不再是一条有效的道路。有效的主管可以无情地揭示或创造出准队员尚未意识到的问题。他们早在准队员之前就想到了问题，而不是仅仅满足于跟在准队员后面。确保自己成功，必须找出什么问题让你的准队员睡不安稳，并确定有什么问题让他继续睡不安稳。

● 随时做业务，随时增员，随时准备与人互换名片，没有名片的准队员要记下联系方式

增员前的五项准备

与人谈话的话术整理

资料宣传要实在而且有诱惑性，不要追求大而全，而是给人“夺心”的信息

● 如何选择和培养推荐人，让推荐人帮助你走向成功

如何获取推荐名单

如何解除被推荐人的思想疑虑

● 强势增员的五大招数：

- 第一：到处涉猎，随时交友——如何提升自己在随意涉猎中的增员技巧
- 第二：如何做好招聘会——在招聘会上让更多人愿意了解你而不是转身就走
- 第三：如何邀约参加创业说明会——让你的准队员走进你设置的“氛围”
- 第四：如何保证创业说明会的成功：猛击“准队员”要害，让其深思，种下“欲望的种子”
- 第五：创业说明会后的跟进，邀约参加培训——如何牵手把他领进公司的大门

第三部分：留员篇

倦怠的产生，就是因为缺乏持续的未来大业绩的刺激，而不是缺乏已经成交的大业绩的刺激，已经成交的业绩不如即将成交的业绩更能激发一个人对未来的激情。因此，保险团队打造的关键就是让团队时刻被即将成交的业绩所激发。

- **业务代表流失的原因解析**：没有出业绩，也没有看到出业绩的希望
- **留人三阶段**：新媳妇期——哄着；有子期——护着；再上层楼期——帮着
- **业绩留人**
让他们永远有希望，因此强调准客户的积累和管理相当关键
如何帮助队员进行业绩突破
- **领袖留人**
主管的自我修炼：先自立，后立人，
靠自己的魅力打造狼性团队
主管豪气：下属对主管的认知影响团队士气
- **氛围留人**
倡导为学习型团队--你可以拒绝学习，但是你的竞争对手不会
树立团队的正气，防止消极面的泛滥成灾
营造团队的积极气氛
- **正确引导下属进行自我转变**
树立下属对企业的信心
帮助下属树立对工作环境的满意度
激发下属发现自我潜力
让目标触手可及：如果你不能给下属金钱，就要给下属梦想
- **激发下属的成长力**
成长的环境：
成长的方法：
如何帮助业务代表不断提升自我
- **帮助下属建立坚强的心态**
建立业务代表情绪自我调整系统，天天保持愉快激进的工作热情；
建立个人自我充电系统，保证源源不断的持续动力，克服倦怠与迷茫

第四部分：持续提升篇

- **激活狼性的六颗种子**

狼性“野心”种子：坚决吃肉，决不吃草

狼性“解释”种子：任何事件都不可能影响你，唯一能影响你的是对事件的解释

狼性“责任”种子：从自己身上找原因“这是我的责任”

狼性“办法”种子：“只要思想不滑坡，办法总比困难多”

狼性“绩效”种子：“上帝决不照顾埋头苦干的人，只会照顾找对方法的人。”

狼性“耐心”种子：“重视过程，结果自然产生”

- **培养狼性寿险主管**

帮助下属成为领袖，自己才会成为真正的领袖

用对人——正确的人在正确的位置上才能激活这个位置

寿险主管的角色扮演：队长兼教练

以振兴团队为己任——一个人离开团队，就是孤家寡人

帮助别人成功要做的准备：

激活你的部属，

让每个人都动起来，让每个人都各就各位

- **打造狼性业务代表**

业务代表为什么必须要有进攻性

绝不妥协原则——“你必须……”“必须”与“无所谓”的争夺

决不同情原则——帮助别人自强而不是同情别人的软弱和处境

狼性业务代表是从海量业务代表中淘汰出来的不要把精力浪费在弱者身上

狼性业务代表是激发出来的

狼性业务代表是管理出来的严管理才能出人才
