

# 增员与组织拓展



亲爱的伙伴：

你对现在的状况还满意吗？

未来我们的前途、、、

走组织开展

脱落

极少数修成冷面杀手

对行业失去热情只知做单

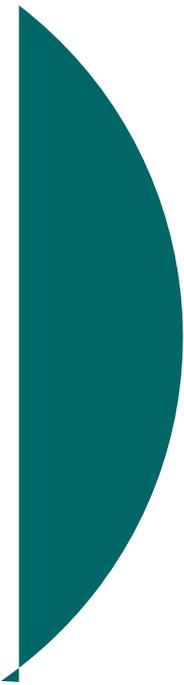


# 你为什么需要增员？

---

- 增员让保险之路不孤单
- 让保险事业稳健成长
- 让我们成为经营者
- 让我们不断的提升自己的管理能力
- 让我们有更多的培训时机
- 让我们能够拥有稳定的收入
- 让我们能够收获更多的人脉
- 让我们运用集体的智慧、资源获得成功
- 让我们拥有更多的成就感

寿险成功之路唯一的捷径



扩大组织

## 个人行销与组织开展的区别

---

▪ 个人行销

▪ 职业

▪ 利在今天

▪ 赚辛苦钱

▪ 收入不稳定

▪ 单枪匹马做事

▪ 是球员

▪ 组织开展

▪ 事业

▪ 利在明天

▪ 赚智慧钱

▪ 收入稳

▪ 团队为你赚钱

▪ 是教练

### ·个人行销

受训的时机较少

容易离职

公司重视

客户认同

### ·组织开展

受训的时机较多

一般不易离职

公司更重视

客户骄傲



泰康人寿<sup>®</sup>  
TAIKANGLIFE



思想改变行动  
行动改变习惯  
习惯改变性格  
性格决定命运



泰康人寿®  
TAIKANGLIFE

增

员 难?

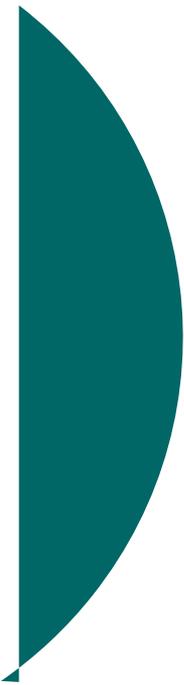
组织不好的根本问题

在意愿而非技能

90%愿意+10%技能=成功

# 你思考过吗？

---



——你想要做多大的组织？

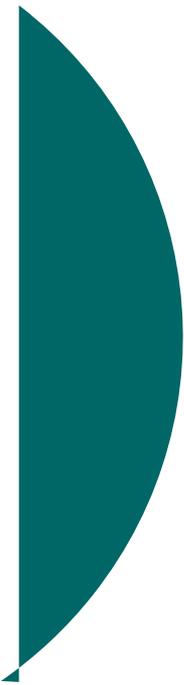
——你能做多大的组织？

-----你有增员策略吗？

-----你使用增员的工作系统吗？

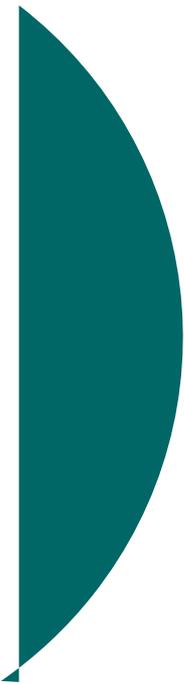
# 善用你的资源

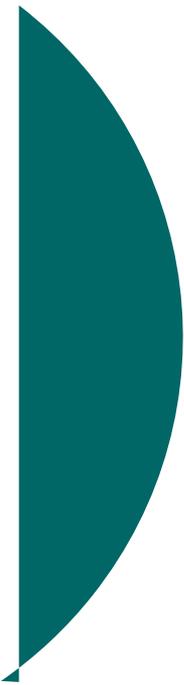
---



你有那些资源可用于做组织开展？

这些资源你是如何运用的？

- 
- 业务主管本身的增员活动
  - 透过现有业务员进行增员活动
  - 透过业务来源中心的协助进行增员活动
  - 透过职业介绍所的协助进行增员
  - 透过报纸广告进行增员

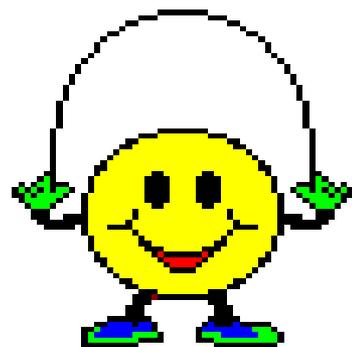
- 
- 每周一天增员日
  - 向特定市场增员
  - 参加社会团体活动
  - 不是客户便是伙伴
  - 寻找成功者
  - 女性是良好的被增员对象
  - 异业结盟增员法
  - 随机增员法
  - 走向社区增员
  - 缘故及介绍法

打造个人品牌

# 如何启动你的员工进行增员？

---

- § 前程规划
- § 根本法利益分析
- § 留存率的探讨
- § 组织架构理念分享
- § 培养团队精神
- § 价值最大化的表达
- § 零售与批发
- § 导演与演员
- § 成功案例



## 如何运用客户协助你增员？

---

- 树立良好形象、提高个人素质内涵、保持专业态度。
- 解决客户心中疑虑。
- 经常沟通、参加业余活动。
- 随时通报公司最新动态
-

## 激发客户为你介绍的意愿

---

物质利益激发

心理需求满足

助你事业成功





泰康人寿®  
TAIKANGLIFE

## 让他给你列名单——再来一个

---

你想要什么样的人？（30岁左右、有责任心、怀才不遇的、目前经济状况不是很好的、目前未上班的或单位经济效益不太好的、想创业的人……）

你单位的同事/同学/朋友/邻居/亲戚/社团/老乡/居委会  
及其相关人员/你自己/你爱人/他们的爱人……

你爱人单位的……

你再想一想…

## 增员策略流程

确定增员条件及增员来源中心

收集增员名单

约定面谈时间及场所

制定面谈方案

呈现面谈

参观介绍公司及创业说明会

面试（岗前培训）指导

制作增员档案并追踪

## 你发现你的身边有这样的人吗？

---

- 您有没有朋友的公司正在裁员？
- 有没有工作很忙，但收入却很少的？
- 家境不错，但很想自力更生的？
- 对现职已有倦怠感的人？
- 刚购置新房或刚结婚而需要增加收入的？
- 自己经营生意又不赚钱的？
- 刚毕业或退伍军人正在找新工作的？
- 正想自己做生意创业的人？
- 喜欢买保险很有保险观念的人？
- 热心公益事业，喜欢帮助别人的？
- 社交圈子大，却找不到自我定位的？



泰康人寿®  
TAIKANGLIFE

## 据统计：成功增员来源分析

---

- 人才市场20%
- 缘故市场85%
- 转介绍60%
- 新员工增员40%
- 夕阳企业10%

你确定通过哪一种方式增员了吗？

# 面谈技巧——太重要了！

---

我该如何做增员面谈？

——增员者应有的态度

——面谈必须掌握的根本主题

——主管应具备的技能

——增员面谈拒绝处理

## 约定面谈时间及场所

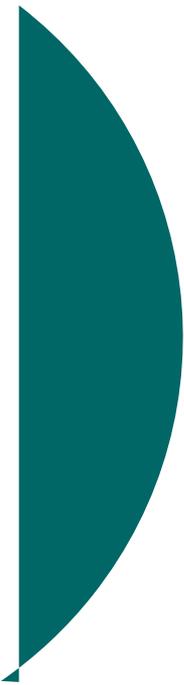
---

- 切勿约在嘈杂场所，时间也应充裕。
- 切勿仓促行事，不用 谈增员。
- 面谈最正确时间应在上午9点-10点，下午2点—4点。
- 面谈场所要安静，最好防止不必要的干扰。
- 提前准备面谈话术及辅助工具。
  
- 根据不同的增员对象，找到相应的搅动点及工作需求点后设计问答话术。

## 面谈必须掌握的根本主题

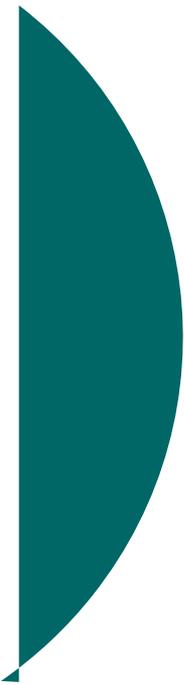
---

- 对方目前的状况——不满现状的意愿点
- 未来开展的期望
- 推介人可获得的好处？
- 这是什么样的行业（创业展望）？
- 这是一家什么样的公司：
- 这是一个什么样的营业部：
- 这是一位什么样的部经理：
- 业务员的工作内容是什么？
- 业务员的收入潜力？
- 营业部对新人的训练方案有哪些？ ...

- 
- 沟通能力
  - 时间管理
  - 控制场面能力 <能控制被增员者的心态>
  - 学习能力
  - 人际关系与技巧
  - 自我管理能力

## 增员面谈拒绝处理

---

- 
- 1、保险公司收入不错，但不稳定
  - 2、我没有销售经验，不会做保险
  - 3、保险公司没有底薪
  - 4、保险公司压力很大，淘汰率很高，担忧做不好
  - 5、现在做保险太晚了
  - 6、家里人反对我做保险
  - 7、做保险没面子，要看别人脸色
  - 8、我认识的人不多
  - 9、做保险太辛苦了
  - 10、我现在做生意还可以，等我混不下去了再来做保险

## 三大类型增员异议

### 满足现状

“我现在的工作还不错，收入虽然不多，但较稳定。”

话术一“依您看什么样的工作最稳定？以民展的眼光看，只有能力才是最稳定的工作了，为了一时的稳定，舍弃可观的收入就已经令人惋惜的，假设再丧失提升能力的时机就太得不偿失了。”

话术二“工作稳定固然重要，但稳定是否百利而无一害很值得考虑。许多下岗职工想再创业就很难，长期单一的工作模式使他们欠缺足够的经验：固定范围的人际关系降低了他们的社交能力，微薄的薪水又使他们缺乏足够的资金，更重要的是**10**年之前，他们有谁会想到居然会下岗呢？”

话术三 “稳定是相对的，今天的稳定很可能就是导致明天不稳定的因素，以您的能力，不可能将工作的全部意义固定

## 不信任----

“听说保险这一行类似传销，都是骗人的。”

话术一：“您的顾虑我很理解，但事实我也必须告诉你，传销是建立在市场行销根底上的一种形式，保险与它相似之处是难免的，但二者之间又存在着本质的差异，仅仅用一个事实就能说明问题，传销在我国已被禁止，是一种违法行为。而在**1995**年我国就出台了《保险法》而且江总书记在**2000**年就提词《保险知识读本》我想保险在全世界任何一个对国民经济、社会安定都起到了一定的作用，何况我国才是刚刚起步呢？看来您对事业的合法性及前景都非常关注，不如抽时间来听听我们的事业说明会。”

话术二：“同样是一枝枪，就看握枪的人是谁？开个玩笑，您觉得我像个骗子吗？”

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/296124124155010241>