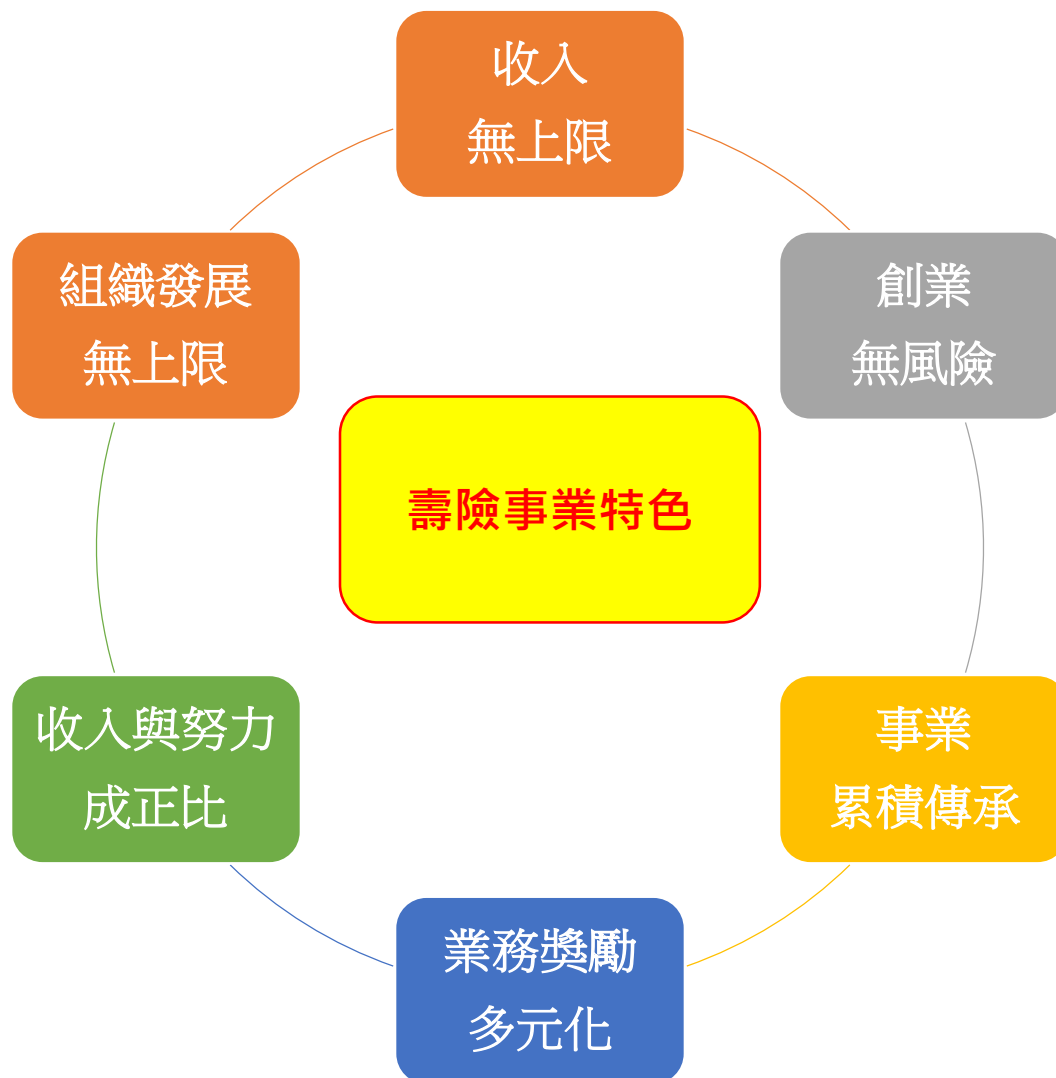


和泰保險經紀人 教育訓練課程



組織與訓練

壽險事業優點



壽險事業的收入

業務銷售

組織經營

保險組織發展



1. 增員

2. 培育

3. 輔導

4. 經營管理

壽險事業的特色

- **保險經營**活動是一項技術性非常強的工作，它要求保險從業人員具備一定的業務能力和素質。為此，保險行業組織將**保險業務教育和人才培訓**作為其重要的工作內容。
- 憑藉自身的優勢，組織技術力量，採取多種形式，對全行業開展**業前培訓、專業專題培訓、行業定期輪訓、專家業務講座**。

壽險事業的特色

- 從事保險業大多數的人都知道要增員，一旦有人加入自己的組織，你就開始了經營管理的工作。
- 組織經營管理對團隊發展很重要，所以要培育輔導，要讓新進的夥伴能夠存留下來，讓他的收入穩定、進而獨立運作，成為團隊重要的一員。
- 複製自己的成功經驗給新進人員，讓自己的組織能夠越來越龐大。

增員特色

- 一般人只會跟隨比他優秀的人
- 增員很難，因為你從來不去增員
- 你有100%投入增員的工作嗎？
- 增員不是讓你今天領人進來聽創業說明會，而是你每天工作的一部分。
- 不要理會旁人怎說，你只管堅持去做，三年後你必然會是別人的偶像。
- 增員可以從客戶開始
- 我愛你，希望你成功，所以我才會增員你

增員特色



- 保險行業是一所永遠都不會畢業的大學。
- 別人教你如何展業(銷售)，我教你如何賺錢(組織)。
- 一個再頂尖的神槍手，其價值不可能超過一位將軍
- 當新人(同業)來的第一天，才要講組織發展已經太晚。
- 當一個領導者要盡自己的本份，跟緊上家，照顧下家
- 業績靠人氣，增員靠士氣。

增員特色

- 以壽險業務員為例，個人的行銷能力固然重要，但單打獨鬥所能發揮的影響力與成果總是有限。
- 若能藉由組織的發展，培養旗下的業務員共同打拼，**整體的力量才會強大也才能分享整個組織的成果。**
- 但若沒有好的訓練勢必造成人才的脫落，同時若沒有經過選才的訓練，也是資源的浪費。
- **研究調查顯示，「賺不到錢」、「缺乏客戶來源」、**
「缺乏業務特質」是業務員脫落的三項主因。前二者，可以藉由訓練與輔導獲得改善，但唯有「缺乏業務特質」所涉及的就業性向問題，是訓練與輔導都難以解決的。

選才的重要性

- 根據美國壽險行銷研究協會（以下簡稱LIMRA）的研究報告指出，影響一位壽險業務員能否定著的關鍵因素，在不同時間點原因也都不同，其中影響新進業務員能否定著的關鍵因素，剛開始時就是「選才」，而第2年開始是教育訓練，第3年後則與公司資源是否充足有關。
- 如果新人在進入壽險業之前，就能夠事先清楚知道壽險行銷工作的內容及特性，甚至了解可能面臨的困難，就可以先評估自己能否勝任？對主管及平台單位而言，亦可觀察其人格特質是否適合從事業務工作。
- 落實選才可減少「因了解而分開」的憾事。

KASH建立

1.知識(Knowledge)

2.態度(Attitude)

3.技巧 (Skill)

4.習慣 (Habit)

知識(Knowledge)



具備壽險的專業知識

學習保戶需求分析

各種商品優勢分析

態度(Attitude)



自我工作的態度

對銷售工作的認知

保持熱忱的心

技巧 (Skill)



協助找出新人的緣故市場

建立正確的觀念與方法

銷售循環技巧訓練

習慣 (Habit)



有計畫且規律的業務活動

堅持到最後



選才的重要性

- 「人，是壽險業最大資產！」
- 除了做好壽險行銷外，增員與組織發展，是不變的成功定律。
- 俗話說：保險很難，所以要找人才來做！
- 透過謹慎選才「選對人」，搭配專業訓練「做對事」
- 創造「高業績、高件數、高定著」三高的局面！

組織發展

- 組織決定成功的速度，要發揮『一加一等於四』的力量。
- 先培養一位成功業務員，再跟他一起去增員。很快的組織就可以持續拓展。
- 要有一套自己方法，然後把經驗傳承、複製。
- 『每個人天生就是業務員，嬰兒也會用哭來傳遞他的需求』。
- 只要觀念改變，大家都會是個好業務員。

同理心

- 業務員不一定要有好口才，往往口才太好反而適得其反。
- 切莫誇大膨脹自己，最後只會讓人看不起。
- 溝通需要『同理心』，了解對方的想法。
- 善於觀察對方，找出對方的需求，解決對方的問題。
- 『信任是客戶成交的關鍵』

同業增員



- 要招募一群志同道合的朋友一起打拼是不容易的。
- 面對同業不同的企業文化，要整合的確難度高。
- 首先要尋求對方的認同，切勿批評對方企業或公司
- 專業交流，彼此都有各自的專業領域。
- 讚美對方，拉近彼此的距離。
- 建立友好關係，有助於下次見面。

同業增員



- 了解彼此，卸下同業競爭的壓力，**多一個朋友而非樹立一個敵人。**
- 了解對方從事保險業組織發展的企圖心。
- 了解對方對於未來的職涯規劃。
- **找尋相同理念的事業夥伴。**

同業整合

- 同業加入團隊後，難免帶來不同的工作習慣。
- 可藉由討論、相互學習、同理心角度去了解。
- 可加速同事之間凝聚力與向心力，以及對團隊文化的認同感。
- 增員是一條漫長的路，也是組織發展的必經過程，透過同業**展開選才**，給予對方**認同感**，以**請益交流**的心情分享，適度地提供最有力的**支持鼓勵**，向同業招手，結伴成為一起打拚的同事，也是帶領團隊茁壯的必勝關鍵！

訓練



訓練-輔導育成

- 新伙伴最重要的任務是透過專業訓練，實務訓練培育其成為自信滿滿，不怕挫折每天勤於拜訪的業務尖兵。
- 除了各階段各階層的訓練以外，就是推薦人主管的輔導與育成。
- 首要的工作並非急著催促他們上戰場，而是好好地修練他們，給他們正確的觀念。

1.正確的保險功能與意義

2.良好的心態

3.專業知識的傳授

1. 正確的保險意義與功能

- 觀念有了超越工作價值的事業觀，職業道德觀念。
- 面對每位客戶時才能站在客戶的立場為其規劃最恰當的保單內容。
- 因為我們的用心客戶能從心裡感受到的，尤其是在客戶發生事故申請理賠，迫切需要經濟收入與援時最能深切感動，從此以後對保險更深切的體悟信賴
- 大多數的業務伙伴通常在未有類似的經驗時對保險事業的經營，總是對於保險事業搖搖晃晃的。直到有了理賠見証：深信保險的意義與功能，其價值遠遠超過我們簽下一張保單時收穫的喜悅。
- 保險的十大黃金價值。



2.良好的心態

- 面對保險事業的心態，**業務與事業**間的心態，本就只有一線之隔，但其**長達努力**之後卻有天壤之別
- 輔導的層面來說不只在教育訓練方面，而是輔導一位新伙伴必須在增員之初就要開始。
- **和泰六項思維的建立**，在好的工作若沒有正確的**職業觀，價值觀**，焉能有優於常人的**成就與發展**。
- 保險業本就是**永續經營**的行業，一定要在新伙伴階段建立正向的**事業心態**，才不致於在挫折後打退堂鼓，白白損失了未來可能閃耀的**超級明星**。
- **人人都是創業的伙伴**，都是自己的**股東與老闆**，而且是**穩賺不賠的老闆**。

3. 專業知識的傳授

- 在課程上聆聽講師循循善誘，能在客戶面前娓娓道出，每次商品的條款與細則，展現專業能力，絕對能取得客戶由衷的信賴。
- 當然必須是正確的專業知識，知之為知之，不是為了簽下保單而誤導客戶相信某些條款，等到客戶真的申請理賠時得不到滿意的答案，從此成為仇家，原來非常要好的親朋好友再也老死不相往來。
- 輔導在專業知識講求**正確性**，重點在並非百分百於專業有關的專業知識，而是**80%的非專業知識**，例如**財產、稅法、醫學常識與保險相關連的專業知識**，另外**社會新聞資訊的吸收擷取亦相當重要**

業務員八大活動

1. 尋找準保戶

2. 需求分析

3. 銷售及成交

4. 保單(資料庫)管理

業務員八大活動

5. 計劃及目標設定

6. 與他人來往(拜訪)

7. 維持專業水準(學習)

8. 自我管理、時間管理

行銷十步驟

1. 尋找準客戶 尋找適合商品的人

2. 趨近前準備 準備好進行與準客戶第一次接觸

3. 趨近進行 銷售面談

4. 發現需求 累積準客戶動機與和種資訊

5. 設計解答 陳述必需的事實與動機，針對準客戶的需求與經濟能力設計理想的商品

行銷十步驟

6. 呈現解答 配合準客戶的購買動機策劃銷售說明

7. 成交 促成準客戶現在就購買

8. 完成手續 遵循公司作業規定完成後續報件

9. 遞送保單 整理好保單重點及說明

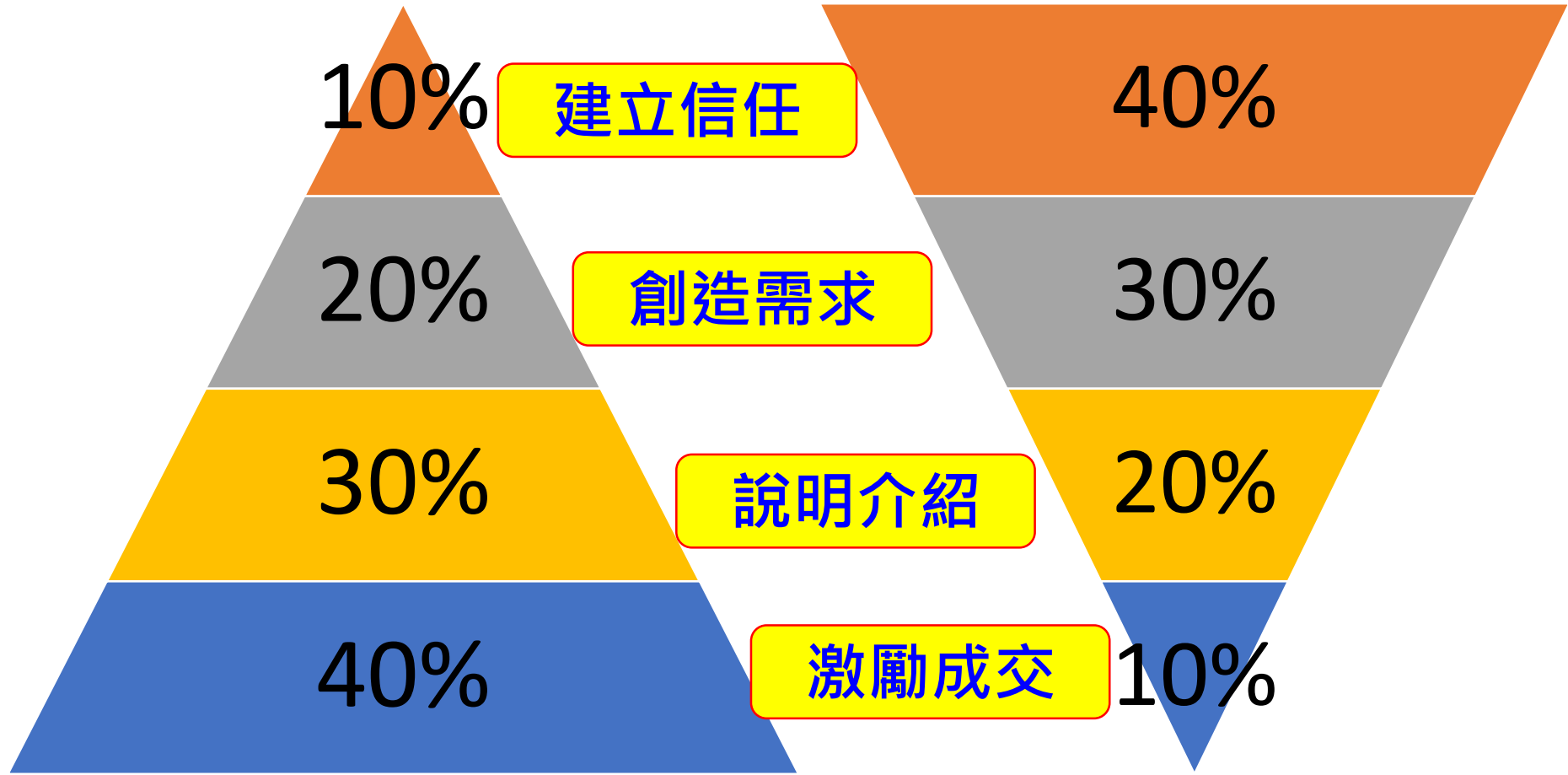
10. 提供服務與要求客戶轉介紹

行銷模式



舊思維

新思維



SWOT分析



Strengths 長處

Weaknesses 短處

SWOT - 內部及外部分析

Opportunities 機會

Threats 威脅

SWOT - 內部及外部分析



外部分析

- 競爭分析
- 客戶分析
- 產業分析
- 環境分析

機會、威脅、策略

內部分析

- 績效分析
- 策略選擇
- 決定因素

優點、劣勢、方案

策略選擇決定因素

組織發展的關鍵經驗

1. 做好情緒管理、喜愛自己、接受自己及同仁負面情緒、容許挫折

2. 建立組織學習型的文化，生存之道在於『改變』

3. 優者勝出，以換約、競賽榮譽為目標的願景，終身價值的領導模式

組織發展的關鍵經驗

4.人才是教育訓練而來，建立團隊系統訓練

5.人性化的輔導與激勵

6.權變式的領導、保持公平、慷慨、肚量

7.經營組織成功掌握在自己，建立忠誠度及使命感

結論



- 聰明的經營而非盲目的苦幹
- 員工及單位的表現只不過是反應主管而已
- 成功與否，全在於你自己的掌握之中！

感謝聆聽

