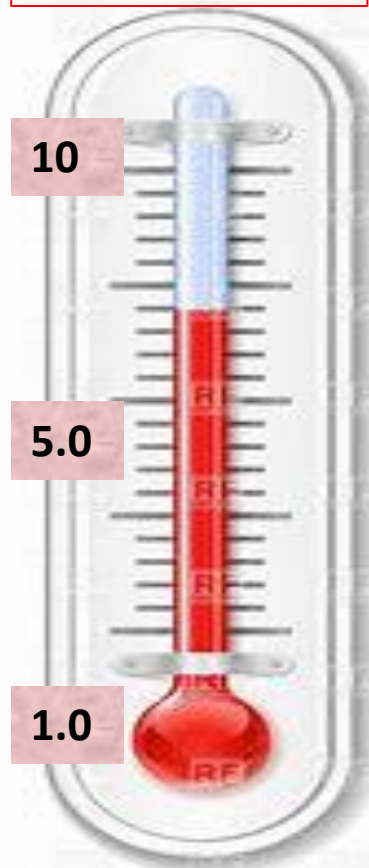
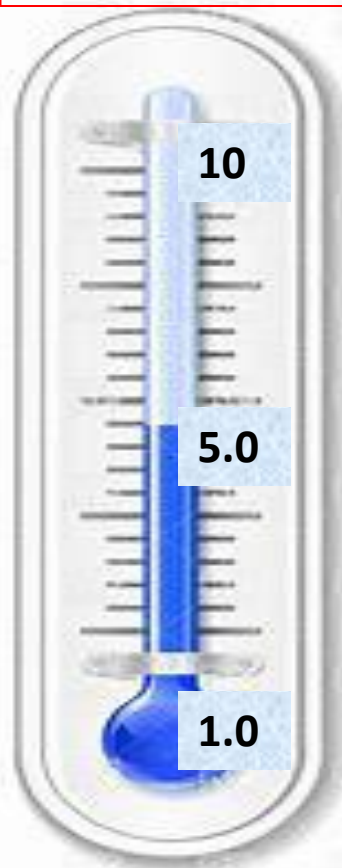


检视一: 2019 年团队主觀概括 (自我探溫)

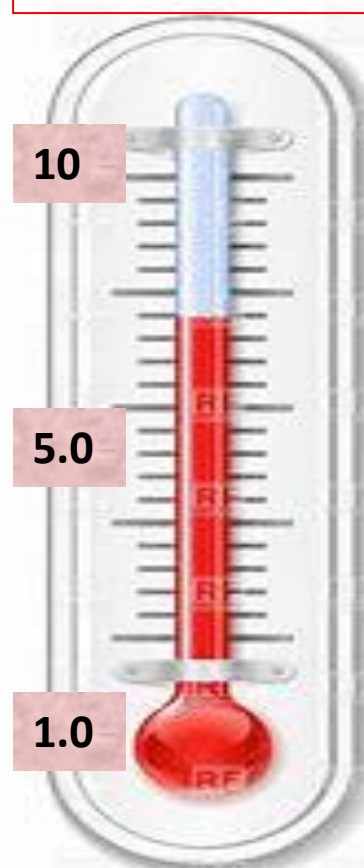
增員表现



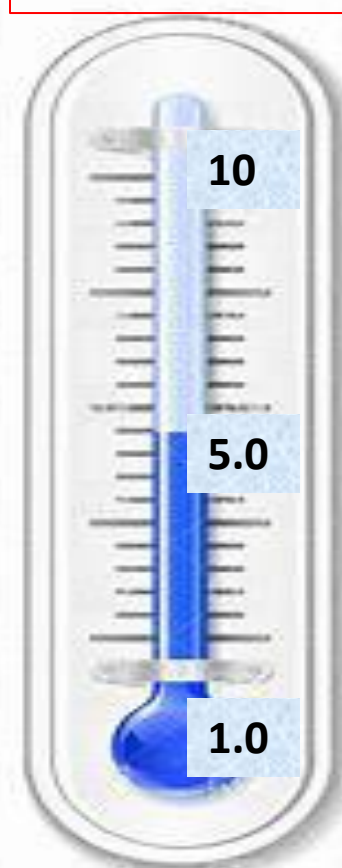
业绩表现



活动代理



整体表现



8 大指標

2017

2018

2019

检视二：团队业务状况



個人 FYP				
直轄 FYP				
新增业务員				
IDA/MDRT人數				
活動率				
续保率				
重复销售率				
投入/收入				

評語

1 & 2 : 业绩
3 : 人力
4 & 5 : 产能
6,7,8 : 收展

检视三：2019 的业绩进展



五大關鍵指標(評估每項 0 – 5 分) :

直轄

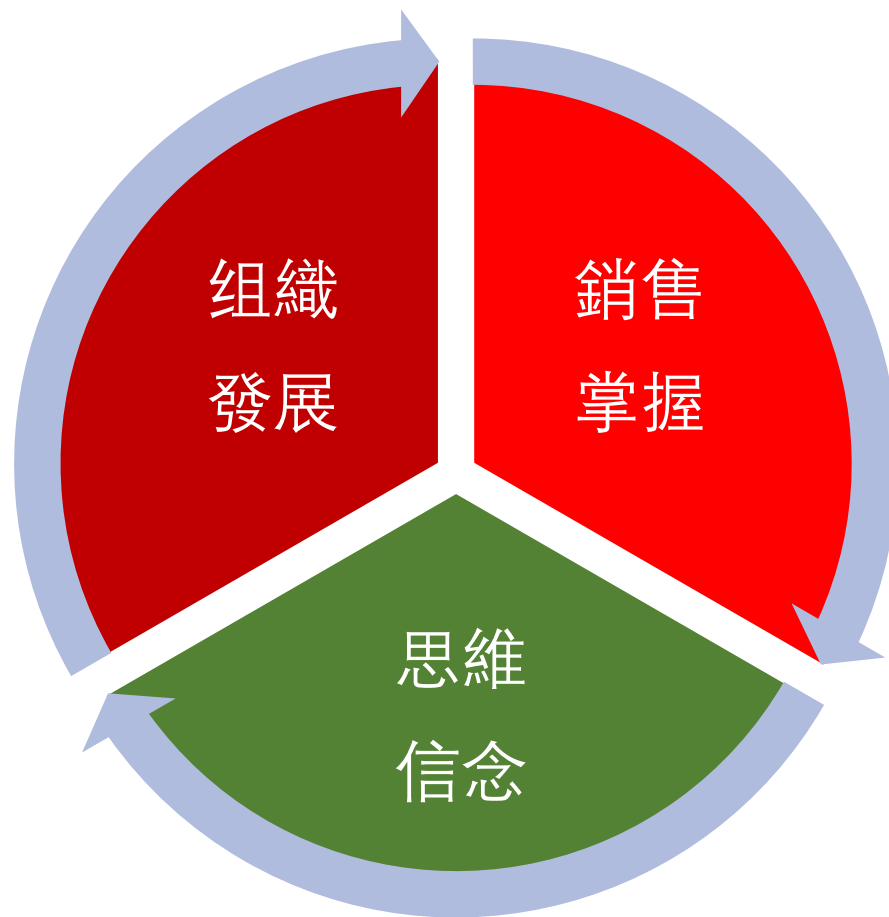
- FYP 增長 (<0%: 0; 1-10%: 1; 11-20%: 2 ; 21-30: 3; 31-35: 4; > 35: 5) : _____
- 续保率 (<70%: 1; 71-80%: 2; 81-90%: 3; 91-94%: 4; >94% : 5) : _____
- 活動率 (<35%: 1; 36-40%: 2; 41-45%: 3; 46-50%: 4; >51%: 5) : _____
- 招募 (<10%: 1; 11-20%: 2; 21-30%: 3; 31-40%:4; >40%: 5) : _____
- 绩优 (<4: 1; 4-6: 2; 7-9: 3; 10-12: 4; >12: 5) : _____

總分

: _____

合格 : 10 - 12 ; 良 : 13 - 15 ; 优 : 16- 18 ; 特优 : > 18

三大深层檢視方向



检视四：組織發展知識 與 技术的72變 (1)



請在以上各項打分 (1 - 3)

1. 有否清晰的願景, 使命及目標 (VMG) ?

2. 組員是否清楚組織的哲學 ?

3. 有沒有系統化的招募程序 ?

4. 我是招募人才還是人頭 ?

5. 我對增員能否得心應手 ?

6. 我有足夠的准增員來源嗎 ?

7. 我有遴選標準嗎 ?

8. 我是否執行考核 (FFF) ?

9. 我有否系統化的培才及輔導程序 ?

10. 我組織成員的KASH水準 ?

11. 我有入職前的完善培訓課程嗎 ?

12. 我有否強有力的新人啟動課程

检视四：組織發展知識與技术的72變(2)



請在以上各項打分 (1 - 3)

13. 我進行足夠的陪同作業嗎？

14. 我的陪同作業系統化嗎？

15. 你是否知道那些事物最能激勵組員？

16. 你有系統化的輔導程序嗎？

17. 你有推行任何業務發展及管理系統嗎如 OCS？

18. 我有足夠的有效銷售及增員工具嗎？

19. 我對銷售能否掌控？

20. 我能否很有說服力的介紹 LIB

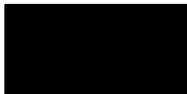
21. 我能否很有說服力的介紹團隊及公司？

22. 我是一名優秀的主管嗎？

23. 我團隊在茁壯成長 (< 10% : 1; 11-20% : 2; > 20% : 3)?

24. 我有否把保險行業當成終身事業？

你目前的情况如何？

得分	
	< 36 分
	37- 48 分
	49 - 60 分
	> 60 分

請列出三项急需改善的地方：

检视五：銷售掌握的知識與技术的72變(1)



請在以上各項打分 (1 - 3)

1. 你是否有足夠的准客源 (4) ?
2. 你是否時常都有至少100個有效准客戶 ?
3. 你是否會用心去獲取收集准客戶的背景資料 ?
4. 你是否擁有有效的接觸方法 (接觸：呈現) ?
(<5 : 1 = 3; 5 - 8 : 1 = 2; >8 : 1 = 1)
5. 你的接觸方式專業嗎 ?
6. 你有一套系統化的尋找准客戶模式嗎 ?
7. 你會否在呈現前先了解准客戶的問題及需求 ?
8. 你是否會能很輕鬆的獲取客戶資料 ?
9. 你能否有一套有效鑑定客戶問題及需求的方法 ?
10. 你是否時常運用系統化的呈現技巧 ?
11. 在呈現時是否時常會運用一些輔助資料及工具 ?
12. 在呈現前是否有時常事先演練 ?

检视五：銷售掌握的知識與技术的72變(2)

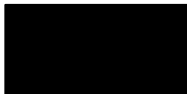


總分：

請在以上各項打分 (1 - 3)

13. 能否有足夠的把握應對及處理各種異議？
14. 你是否能輕鬆的促成？
15. 你是否容易獲得客戶的信任？
16. 你是否擁有有效獲取保費的方法？
17. 每周幾訪 < 10 : 1 ; 11 - 14 : 2 ; > 14 : 3 ?
18. 你對公司前五大主打產品是否熟悉？
19. 是否掌握專業財務規劃及傳承知識與技巧？
20. 有沒有一套系統化的轉介紹方法？
21. 有沒有運用一套客戶及准客戶管理和經營系統？
22. 有否具備保險的專業認證資格？
23. IDA/MDRT 資格：還未：1；1 - 3：2；> 3：3？
24. 我為多少家庭護航 (< 80 : 1; 81 - 150 : 2; > 150 : 3)？

你目前的情况如何？

得分	
	< 36 分
	37- 48 分
	49 - 60 分
	> 60 分

請列出三项急需改善的地方：

检视六:主管對保險事業的信念十八問



請在以上各項打分 (1 - 5)

1. 你真心認同保險嗎? ()
2. 你擁有足夠的保險嗎? ()
3. 你能否逢人必講? ()
4. 你會把親友帶進保險業嗎? ()
5. 你對國家的保險業的信心? ()
6. 你對Agency系統的信心? ()
7. 你對理想團隊的信心? ()
8. 你對自己的信心? ()
9. 你有信心面對高層次的客戶嗎? ()



10. 你有信心做人才引介嗎? ()
11. 你有信心引領團隊邁向卓越嗎? ()
12. 你有信心今年會比去年好嗎? ()
13. 你會為這個事業做出改變嗎? ()
14. 你覺得這事業值得你全身心投入嗎? ()
15. 你覺得公司的制度的競爭力有多強? ()
16. 你覺得公司的后援支持有多強? ()
17. 你有多大信心達至五倍人均的年薪? ()
18. 你會把保險當成終生摯愛的事業? ()

<45 Black zone

46-60 還ok 可成立小團隊

>60 Potential be world class team ,充滿激情

检视七：若 2019 年可時光倒轉



有那三件主要的事會從新調整過的：

成果

1. _____

2. _____

3. _____

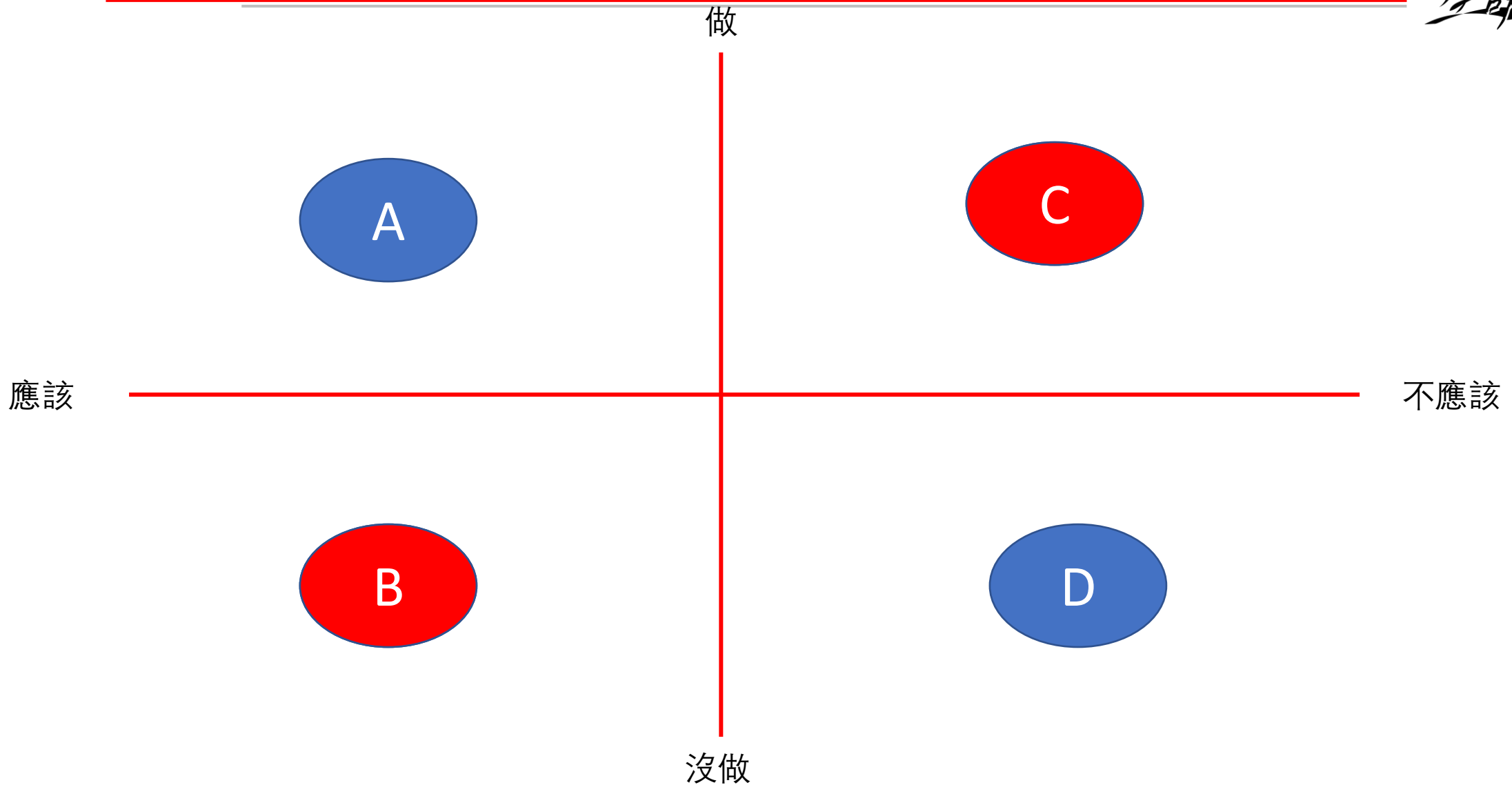
检视八:2020/21年面對的三大挑戰及機會 (>20%影響)



挑戰

機會

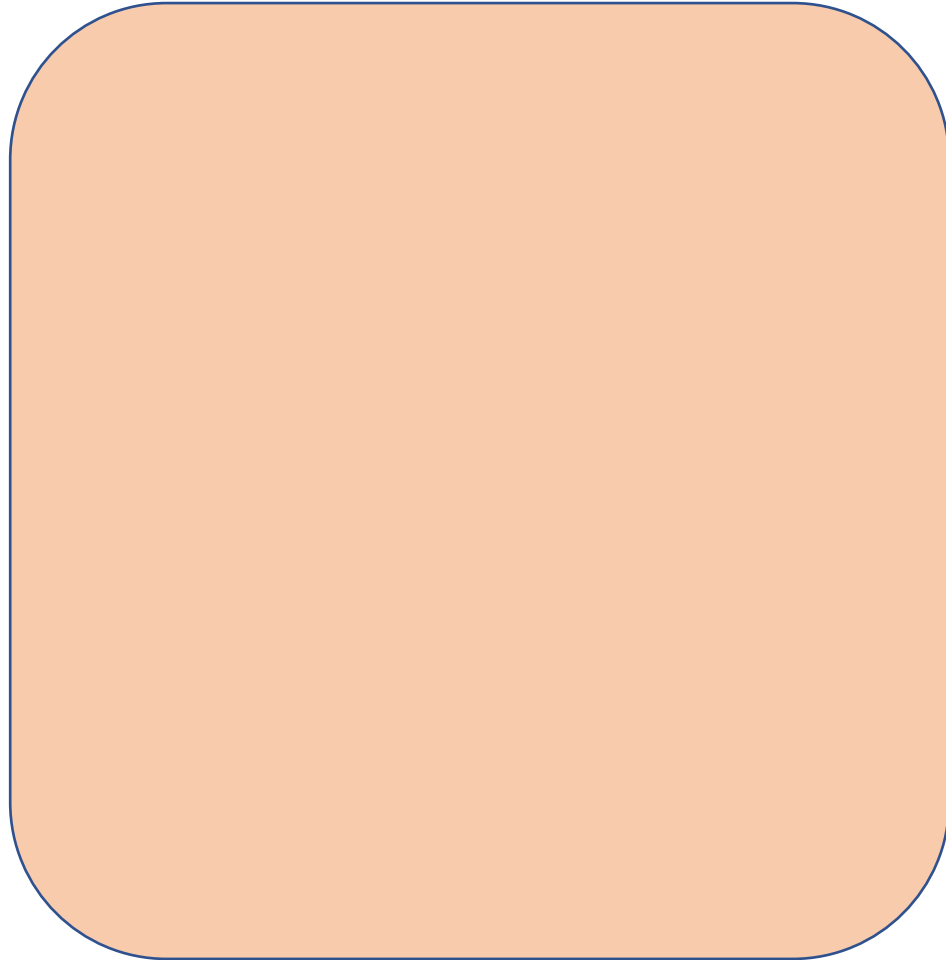
检视九:2019年的反思 (Where Should Be Your Focus)



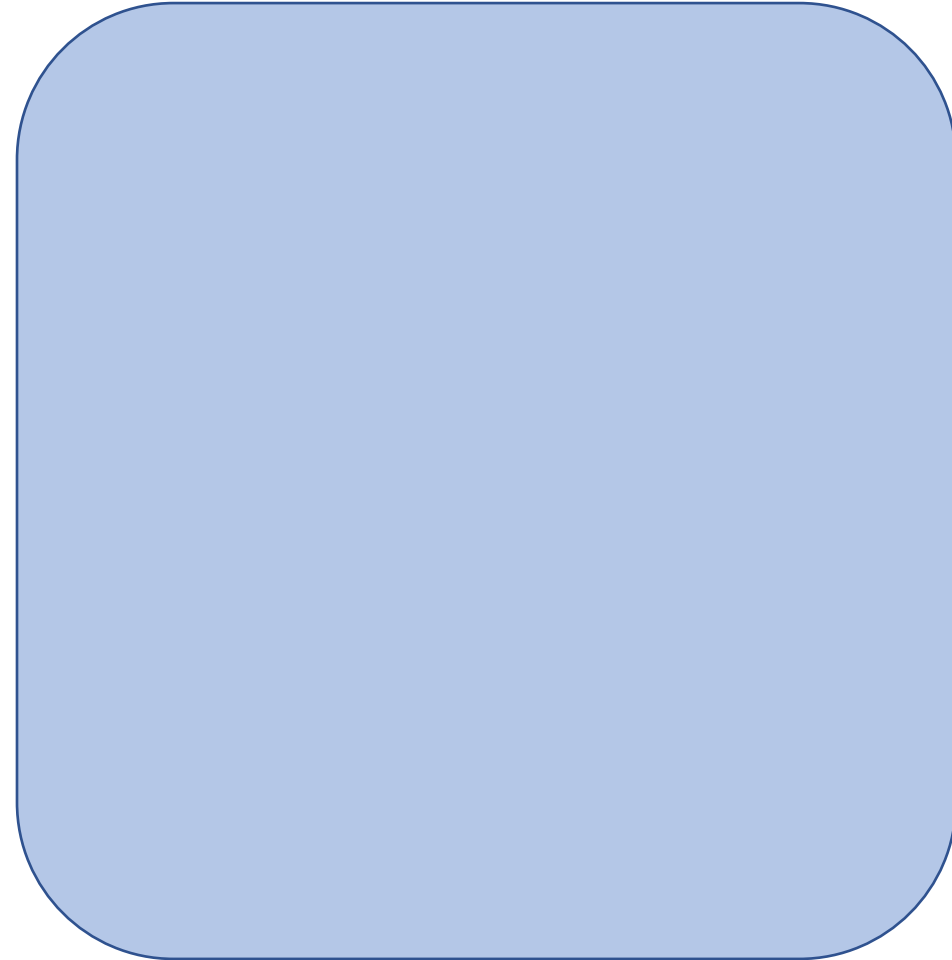
做对的事－用对的方法－和对的人



应该 (Should)



不应该(Should Not)



总结检视成果



客观评估了我的团队的真实状况, 我目前给自己的总评分是 (1 – 10) :

我承诺六个月后再一次评估, 会努力达致 :

十二个月后团队发展评分会达致 :