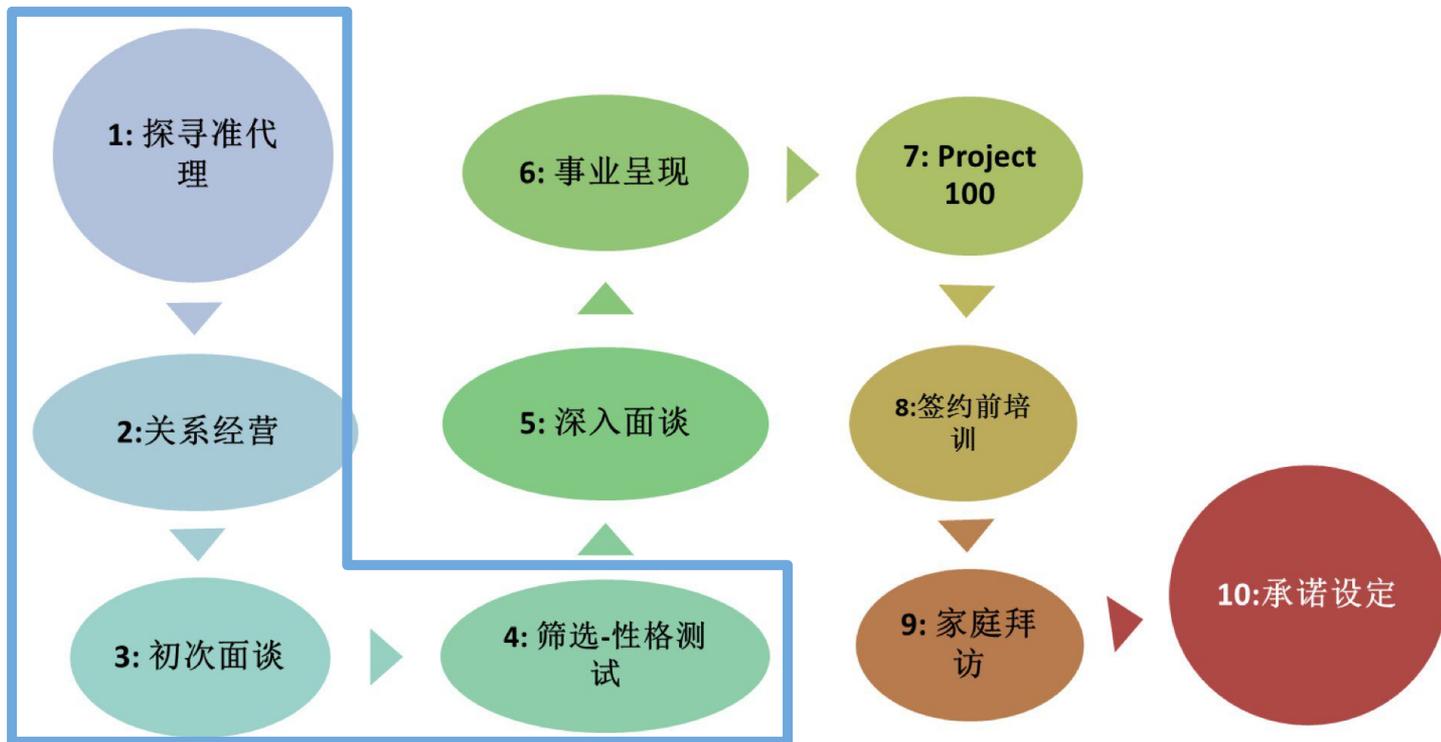


招募和遴选十步骤 ~ Agent's Role (Step 1- 4)



STEP 1 Prospecting 探求准代理

Do Survey form & DISC

物色潜在代理员的引导性问题

1. 我会向这个人购买保险吗？
2. 我会介绍好朋友/家人给他吗？
3. 是否会为我的团队增值？

对象必须具备

1. 对现状不满
2. 有意寻找创业机
3. 寻求突破者

四种类型性格人群的增员需求点

- **支配型 (D型, DOMINANCE) 需求点:** 适合销售等业务开拓工作, 同时是很好的业务团队领导。喜欢接受挑战用实力证明自己的能力;
- **影响型 (I型, INFLUENCE) 需求点:** 业务能力强, 适合销售工作, 并能通过销售开拓自己的交易圈从而获得更多人的认可和欣赏;
- **稳健型 (S型, STEADINESS) 需求点:** 能保持稳定的表现, 做保险等业务工作成绩会比较稳定; 透过业务的工作氛围和激励性可以很好的改变和提升自我, 培养接受适当挑战和压力的勇气;
- **谨慎型 (C型, CONSCIENTIOUS) 需求点:** 现代营销特别是金融保险的销售需要专业, 该类型性格的优点是强调专业, 利用该优势可以很好胜任保险销售工作。

四型需求

D	愿景, 市场, 未来, 钱 朝阳的行业	动之以梦, 诉之以利
I	舞台, 空间, 快乐, 自由 幸苦一阵子, 快乐一辈子	动之以喜, 诉之以例 (成长)
S	家庭, 使命, 容易 有团队合作	动之以情, 诉之以善 (理念)
C	投资报酬率, 可行性, 忧患 (危机) 意识, 系统化, 专 业	动之以诚, 诉之以理

STEP 2 Rapport & Relationship Building 关系经营

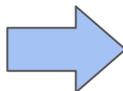
1. Open with compliment 赞美语开场白 ~ 破冰(自我介绍和说明你的目的)

2. Check for discontent

检查是否对目前生活的不满。

2.1 招募开场话术~ sushi concept

(引导问题挑起对象对现状不满的情绪，
继而激发其寻找更佳商机的冲动)



Question to Prospect ~ Postgraduate or Undergraduate
Prospect 大专生

01 Mr Prospect, What is your expected Income of your 1st career after graduation?

(名字), 请问你毕业后工作理想的薪金是多少?

02 How much you expect for your Increment every year?
以你的能力, 你认为每年起薪会有多少?

03 If have opportunity where Increment will double up, would you be interested on it?

如有机会让你的薪金倍增, 你有兴趣这一份工作吗?

04 Important is our income no capping just depend on how much we want to earn & follow our formular 520 1314

关键是收入无限由自己订, 只要跟着我们的方程式 5201314

WHAT?

II. 通用招募话术

~ 面对面和电话邀约法

这些都是最常见
招募开场话术，
适用于各行各业的
人士。

1. 您当前的就业状况如何？
2. 您所赚取的收入是否足以支付现有开销和退休基金？
3. 您是否做一份以上的兼职来赚取额外的收入？
4. 以下哪一项对您的事业选择而言是极为重要的因素？
 - 自己就是老板，收入和事业发展途径均由您自行决定
 - 伸缩性规划自己的工作时间和假期，掌握决策权
 - 个人表现受认可，并获得适当的奖励
 - 参加国外研讨会和事业发展机会
 - 实力雄厚和备受信赖的公司，以及有意义的事业
5. 您目前从事的工作是否符合上述期望？
6. 若我们能向您展示一份符合上述所有期望的事业，请问您是否有兴趣了解更多详情？

2.2. Closing skill 成交话术~ sushi concept

- 邀参加BOP

(ex. 大东方专门为一些像你 一般的合格大专生提供良好的创业计划。

我想邀请您参与我们于 xxx 举行的创业说明会。

- 邀请与经理会面

(ex. 大东方专门为一些像你 一般的合格大专生提供良好的创业计划。

我想介绍您认识我经理。他看人很有经验，能为您提供正确的评估和就业咨询，

协助您实现您的事业期望。我们明天10时见个面谈谈好吗？)

2.3. Handling Objections 异议处理* ~ sushi concept

(refer sample attachment)

目标对象:	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 我无意转换事业跑道 / 换工 ➢ 我需要考虑 ➢ 我对保险不感兴趣
代理员:	是的, 决定个人事业发展路径或转换事业跑道对我们来说不是一件容易决定的事。我想介绍您认识我的经理。他看人很有经验, 能为您提供正确的评估和事业咨询, 协助您实现您的事业期望。我们明天上午 10 时见个面谈谈好吗?

目标对象:	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 我觉得自己不适合这份工作 (不适合寿险销售) ➢ 我想找一份符合本身专业资格的工作
代理员:	<p>适不适合, 现在还言之过早。许多人也像您一样觉得不适合, 不过最后却发现成为大东方代理员是一门既令人振奋又回酬丰厚的事业。我觉得您或许有兴趣知道到底是什么原因令他们改变主意。</p> <p>请问您这个星期六上午或星期天下午有空吗? 我将会介绍您认识我的经理。他看人很有经验, 能为您提供正确的评估和事业咨询, 协助您实现您的事业期望。</p>

目标对象:	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 我很忙, 麻烦您将资料传给我! ➢ 我现在正忙着, 我们下次有时间再谈吧!
代理员:	我明白像您这样的成功人士总是很忙碌。这就是为什么我打电话给您, 和您预约一个时间会面的原因。我明白您的兴趣所在及需要更多资料。我非常乐意发送资料予您。但是, 若能和您见个面谈谈我们的创业计划, 我觉得会更有效, 也更专业。请问您你明天上午 10 时有空吗?

目标对象:	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 成为大东方代理员有什么薪酬福利? ➢ 我目前已有工作, 即使要换工, 我也会找一份拥有固定收入的工作。
代理员:	非常抱歉, 我无法跟您清楚解释代理员的薪酬福利, 因为现在不是适当的时机或场合。我建议您过来和我的经理谈谈。他看人很有经验, 能为您提供正确的评估和事业咨询, 协助您实现您的事业期望。请问您明天上午 10 时有空吗?

目标对象:	➢ 很抱歉, 我目前合约未滿。
代理员:	我的目的不是鼓励您即刻离职。我只是想和您分享一下我们专门为一些像您一般的合格人士提供的良好的创业计划, 而且在您可以在合约到期之前, 预先规划您的事业不是很好吗? 所以, 我希望您能抽空出席我们的创业说明会, 以便更深入探索此项商机。

目标对象:	➢ 很抱歉, 我没有兴趣。别再浪费您的时间了。
代理员:	我明白您的感受, 大多数曾和我聊过的人都和您有着相同的反应。对于未曾亲眼见过的东西不感兴趣, 这是很自然的反应。这也我为什么会打电话给您, 和您预约一个时间会面的原因。若能和您见个面谈谈我们的创业计划, 我觉得会更有效, 也更专业。请问您您明天上午 10 时有空吗?

目标对象:	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 很抱歉, 我正在开会/目前在国外。我们改天有时间再谈吧。 ➢ 我很认真的告诉您, 我完全不感兴趣。请别再浪费您的时间了。
代理员:	对不起, 也许我打这个电话的时机不对。抱歉打扰您了, 希望我们能继续保持联络。



3. Outline job opportunity

Eg. Tell your own story

设计属于你的“吸引宣言”

1. 为何选择从事寿险？

- 1.我之前是。。？
- 2.我怎样开始接触保险行业？
- 3.我为什么加入保险？
- 4.保险是一个怎样的行业
- 5.我为何加入大东方？
- 6.面对什么阻碍挑战？ 家人反对？
- 7.自我期许
- 8.搞团队（初衷）

2. 从事寿险后， 你的成就和最享受的事。

1. 荣誉感 - 奖项
2. 海外旅行奖，带父母一起
3. 从反对到家人的肯定
4. 理赔经验
5. 帮助自己，也帮助别人
6. 自我能力提升（leadership..）

3. 你的组织和其未来展望 - 分享组织远景，使命和文化价值观。

Vision : LPA Trusted & Professional
 Core Value : I AM LPA (Integrity,Accountability, Morale, Love & Sharing (teamwork,roadshow,join field , live great run..) Passion, Accomplishment)
 LPA : 专业 (Excellence Award Agency) 奖项 (AAA Award) only 5 agency 科技: Mpos Champion
 环境: 1. 前卫兼娱乐的环境 (workcation), 2.Balance Life, 3. Insurpreneur)
 领导: Chartered Insurance Agency (CIAM) 吉祥物: 小叮当 (伸出援手)

4. 激发为何需要转行？寿险业的前景。

5. 你将如何协助他成功。 .

STEP 3 Introductory Interview 初次面谈

OPTIONAL if suitable candidates or have extra time.

Presentation slides:

what is the population of our country

END

Like LPA page + free gifts