



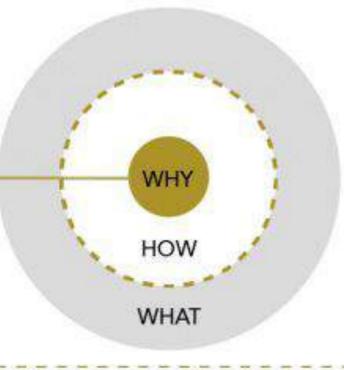
推力拉力

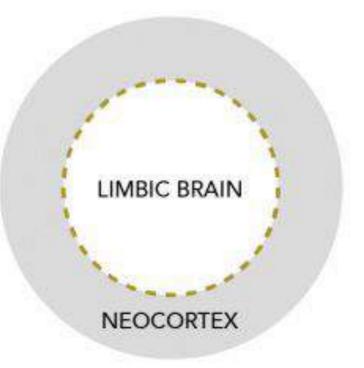




The Golden Circle + Human Brain

Great leaders and organisations communicate inside out.





Why - Your Purpose Your motivation? What do you believe?

How - Your Process Specific actions taken to realise your Why Limbric Brain - Your Trust Controls behavior and decision making Result: 'Gut' feelings and loyalty

What - Your Result What do you do? The result of Why - Proof Neocortex - Your Rational Controls senses, spatial reasoning, analytical thinking and language Result: Rationalisation and communication





5个需求层次

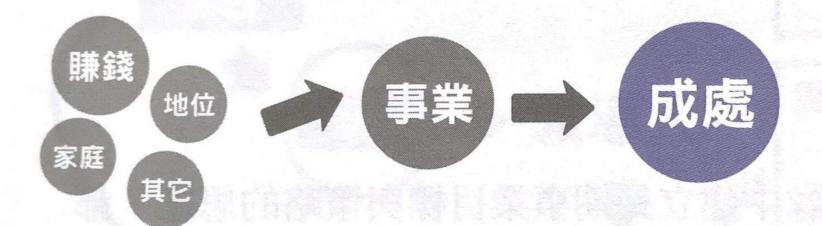
富裕阶段 道德、创造力、自觉性、问题解决能力、 自我 先低级阶段 公正度、接受现实能力 后高级阶段 实现 自我尊重、信心、成就、对他人 尊重需求 尊重、被他人尊重 康阶段 友情、爱情、性亲密 归属需求 人身安全、健康保障、资源所 温饱阶段 有性、财产所有性、道德保障、 安全需求 工作职位保障、家庭安全 呼吸、水、食物、睡眠、 生理需求 生理平衡、分泌、性





圖39:當成處動機是「利己」時……

動機



動機

賺錢

家庭

地位



利己





圖41:如果你的思維只到成處,你的最大成就只 會到成處

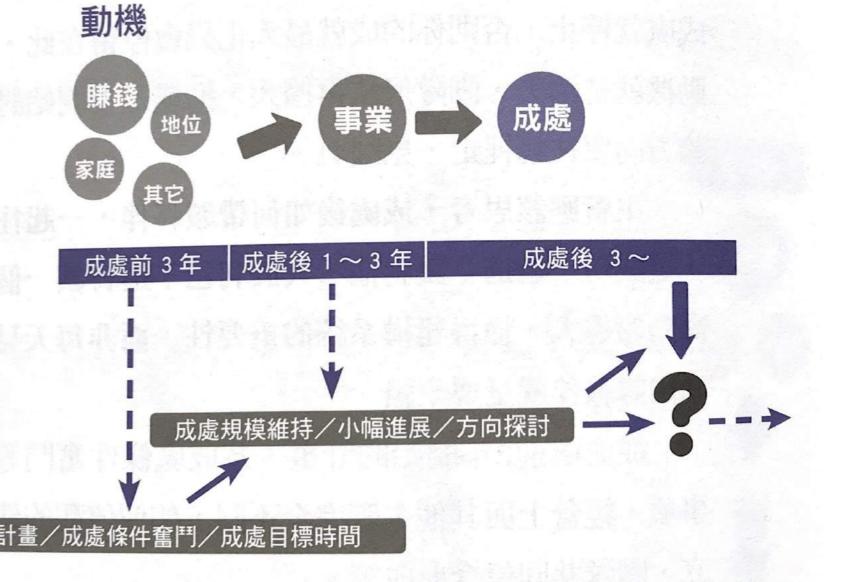
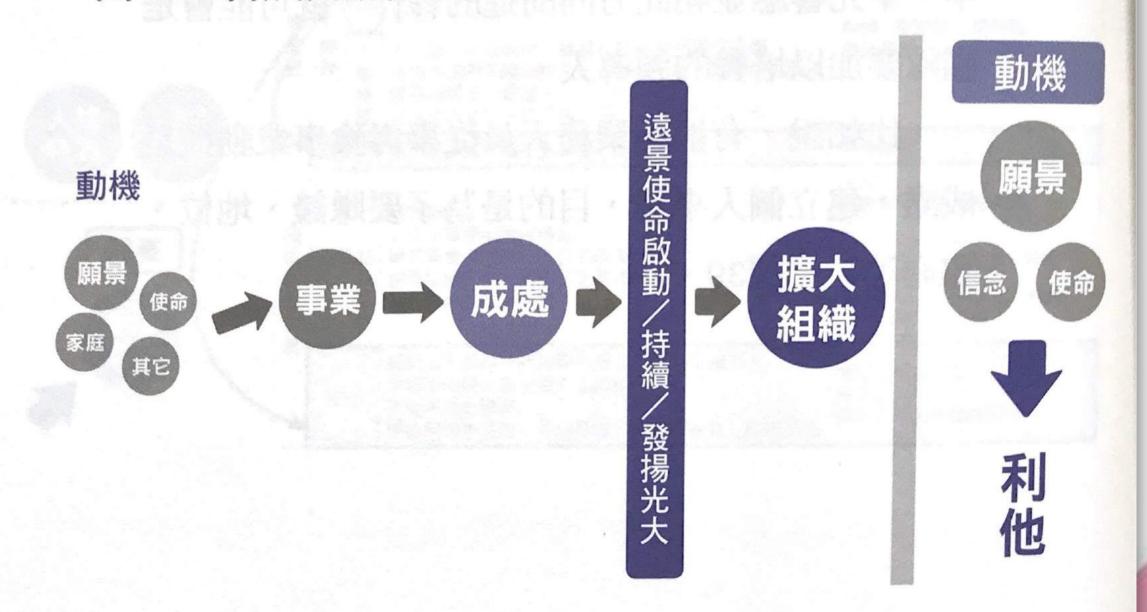






圖40:當成處動機是「利他」時……



最終並完成願景與使命

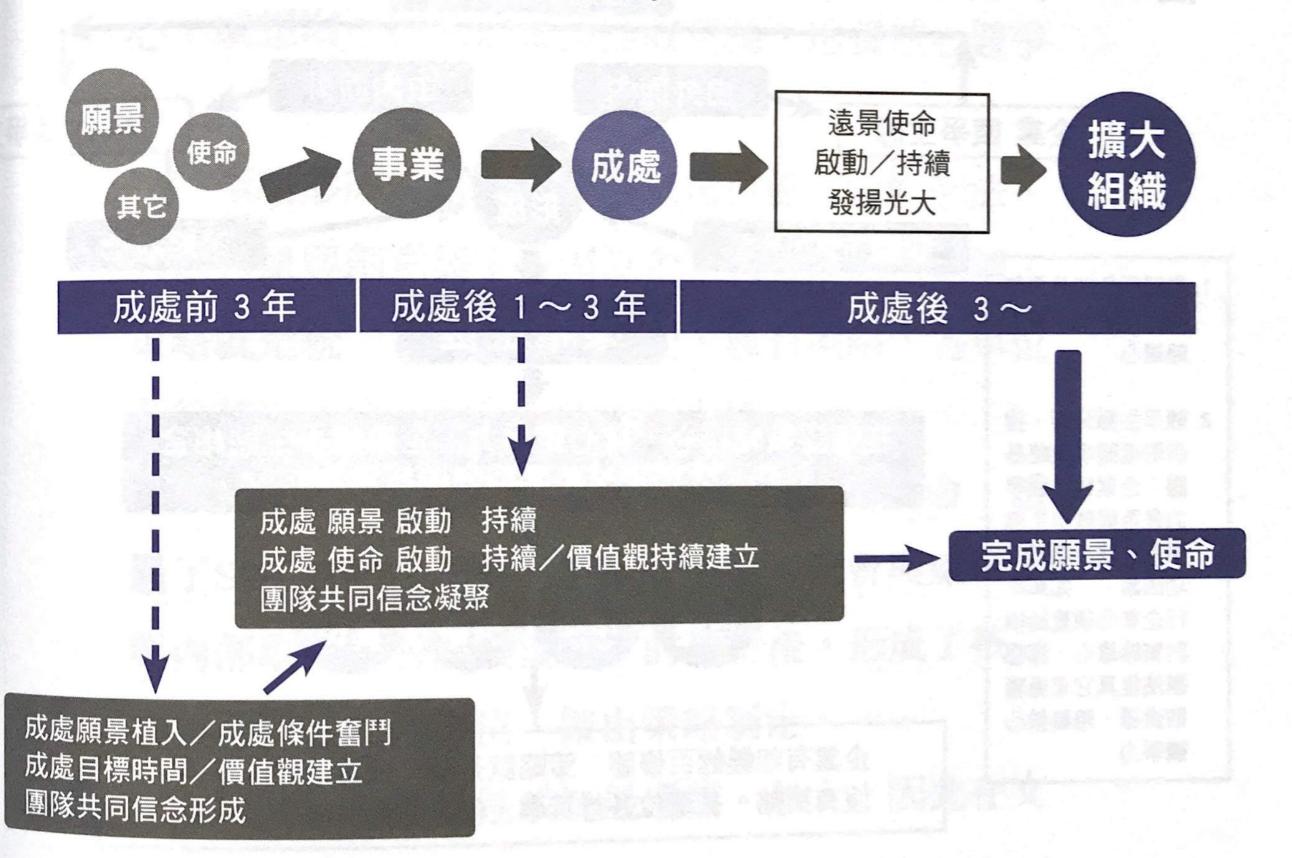




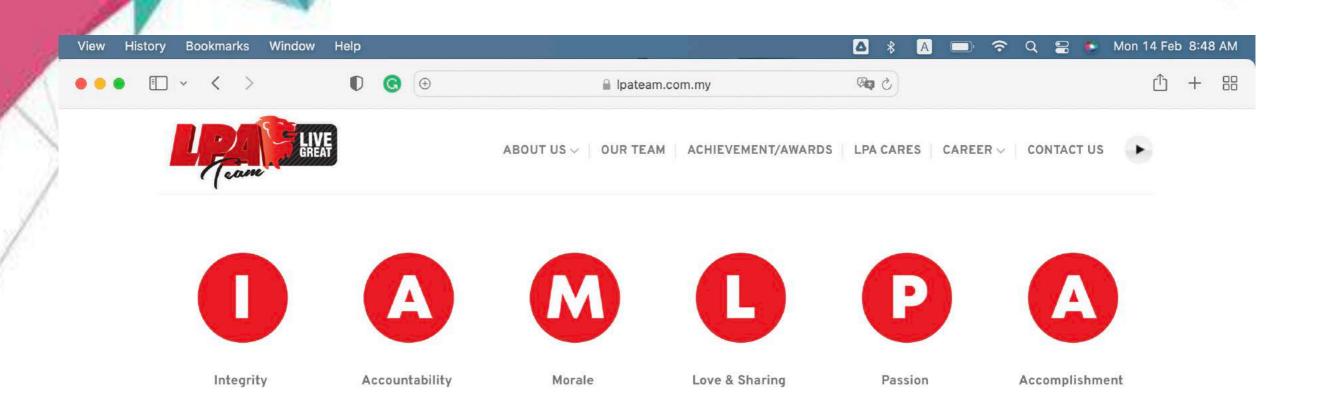


圖3:太陽團隊的使命 吻合 認識自己 價值觀 協助夥伴找到自我定位 心中組織王國的面貌 📦 建立以 愛 與 家庭生活 為基幹的 價值觀 展現態度 合作無間 合作溝通 追尋理想 胸懷 傳承 價值觀 最優質 太陽信條 12 要 留待 實務操作面時 具體陳述 財富 全人生活: 健康 快樂 愛

(價值觀圖,摘自李開復博士《做最好的自己》)



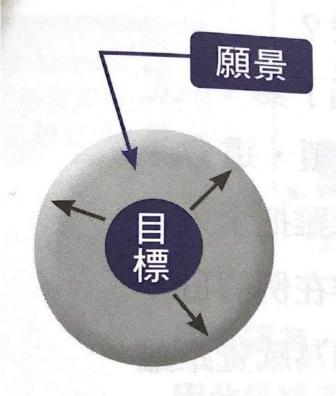












先有目標才有願景

目標:2年內存夠第一桶金

目標必須靠動機來支撐

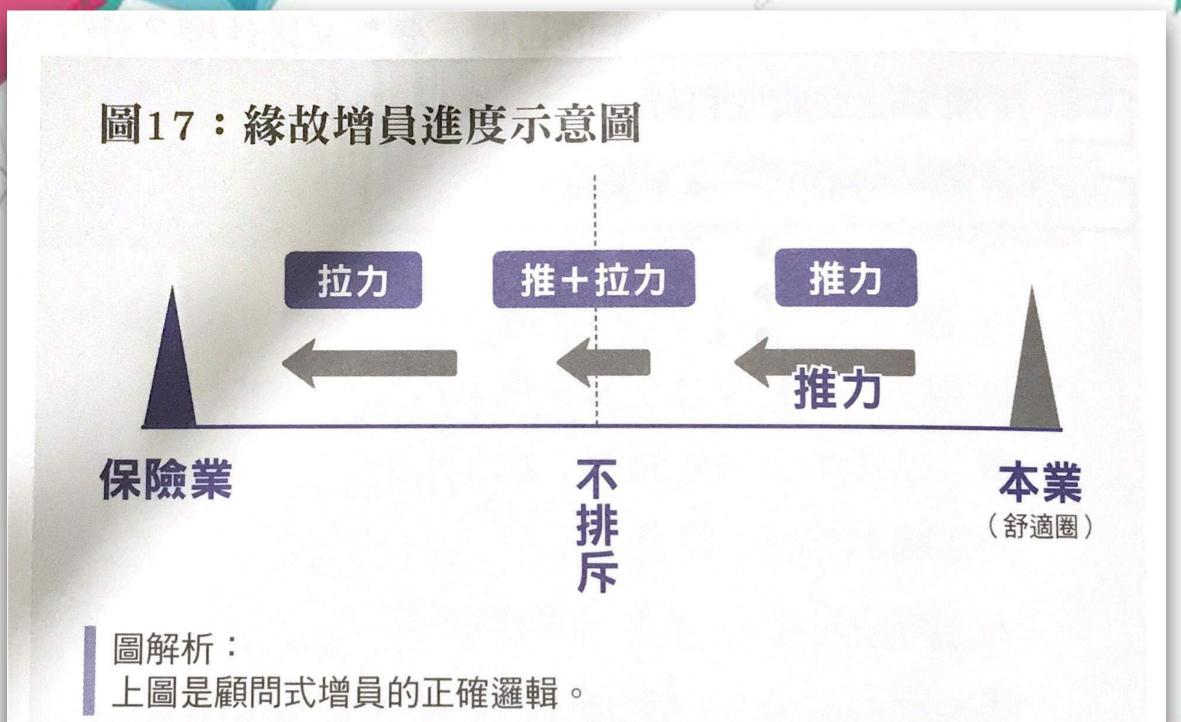
支撐動機的就是價值觀

動機:賺錢,不要再為錢煩惱

價值觀:家人第一,父母過好日子













一个成功的增员,要让被增员者对所处的产业 感到灰心,并进行"现状扩大" 关心询问,逼他去正视与面对问题,最终产生飞蛾 扑火的效应,愿意加人到寿险团队中。





圖9:增員九宮格

成長 學習機會由公司提供	晉升 申請制或核准制	福利 出國旅遊補助…
工作價值	理想事業條件	合理報酬
時間彈性	興趣與美的事物	產業前景

圖解析:

與被增員者分享九宮格,可圍繞圖上幾大範疇,再針對不同 的對象進行微調,讓九宮格能更加符合被增員者心中當下的 理想事業條件。







增員入口



提名人

緣故

校園徵才

準客戶/客戶

客戶/影響力中心

客戶/影響力中心/提名人

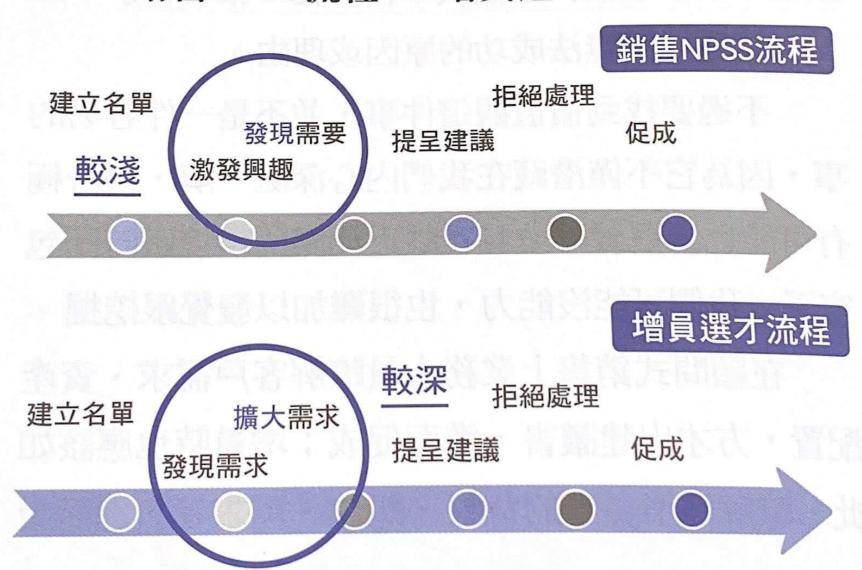
客戶/影響力中心/提名人/被增員者

3





圖1:銷售NPSS流程VS.增員選才流程



行销,是在卖一份好保单,谈的是「四环图」(事件、影响、利益、 提案),与"商机评断",主要是在了解客户。

增员,则是在卖一份好工作,谈的是"3W" 与"愿景",主要目的在让客户了解自己,让对方 感受我们的一切,进而增进信任感。





3W

行銷

為什麼要買保險?

買保險為什麼要跟
○○保險公司買?

跟〇〇保險公司買,為什麼要跟你買?

增員

為什麼要 做保險?

做保險為什麼要 加入〇〇人壽?

加入〇〇人壽為什麼要跟你?





P 25			
		行銷	<u>人才引荐</u>
	1	对家人的责任	对人生的梦想展望
	2	对未来的恐惧(风险规避)	对事业现状的不满 (探讨如何避开与解决)
	3	对未来子女教育、养老、传承愿望	对个人成长的渴望
	4	对投资理财的筛选	对赚钱欲望的追求





《人才引荐》思维

一个环境,一个系统,来渡这个人, 让这个人变得更好,好上加好。

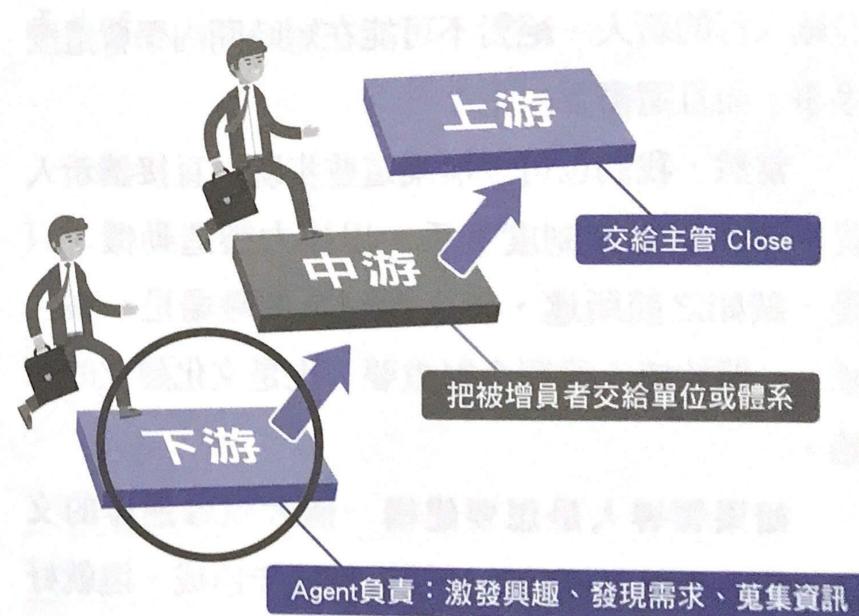
这种思想转变会带来两大好处:

- 1. 你太优秀了,现在年收入已 RM 100K,比我好太多了。我相信,我在LPA Team 都可以做得很好,你比我更优秀,你来LPA Team,一定可以比我做得更好。
- 2. 与我个人能力好坏没有绝对的关系。因为真正带领你的, 是LPA Team 整个大平台。





圖7:Agent與主管(單位)應建立上中下游觀念









· 上司/老闆/服務處(所有中游)

T

一种联系

- 業務人員本人

要,你的反展。

• 被增員者







圖23:每個時間點都可以ABC



主動邀約

DISC OPP 關心工作近況 軟性活動



DISC

可加九宮格 再約業務制度



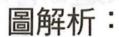
關鍵面談

最好上完當天 不要太遲 打鐵趁熱



工作體驗

接下來就是 輔導系統



育鷹班

上課前要預告

之後會有

關鍵面談

任何時間點都是可以ABC的時機,在ABC的過 程中,A不一定都要在,B可以透過言語去T UP A。A不一定是人,也可以是環境或是活動。





感受發現



緣故 轉介 隨機 陌生







感受、发现、主动

主动,分享感受

被动,分享感受

搅动,持续话题

破题,主动出击

起心动念,启动邀请





<u>主动</u>,分享你的感受

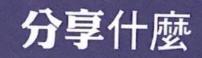
分享什麼?

信任

- 分享
- 好感







職場氛圍

學習、晉升、價值

成長、單位趣事、單位活動

單位有趣的人、幫助過你的

貴人、旅遊、理賠」或觸……

彈性福利

價值

ABC





被动,分享你的感受

(被动开启话题/让朋友感受你的成长或其他。。)

感受

The sales are a series of the first series and the sales		-		
成長	常出國	常得獎	精神好	常學習
時間彈性	時間自主	團隊 氛圍好	老闆照顧	晉升 公平
薪資 嚇人	公司 福利好	充滿 價值	專業	服務好
沒有 Blue Monday	購車	置產	陪伴 父母	當成 事業
改變	願傾聽	更同理	變溫暖	充滿 熱情





搅动, 分持续话题

感受 感恩 成長 旅遊 自由 安全感 成就感 沒信心 家庭 氛圍 公平 受肯定

当被增员者感受到你的成长,此刻可以 <u>感恩</u>这些对象,同时进行增员ABC

環境

訓練

增員者/團隊/體系/服務處

扮演A角色的學長姐們

活動

早會運作

LPA Team 文化/成員/服務處

GE 人壽總公司

其他……





直接破题, 主动出击

他, 進入你……

激發

你,進入他…… <u>议题刺探</u>

成長

旅遊

自由

買房金錢

空虚

安全感

成就感

家庭

沒信心

職場氛圍

公平

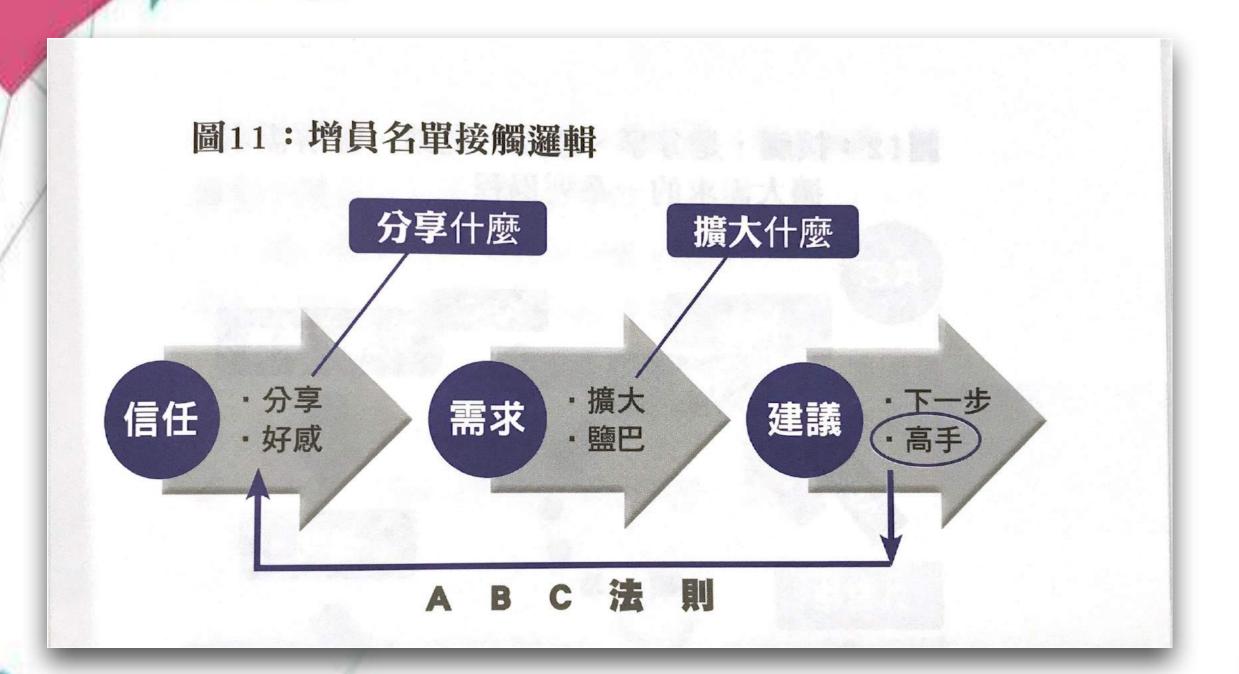
受肯定

能力與反應

親和











成長 1 學習機會由公司提供	晉升 申請制或核准制	福利 出國旅遊補助…
工作價值	理想事業條件	合理報酬
時間彈性	興趣與美的事物	產業前景

圖解析:

年輕人在乎的理想事業條件優先順序大部分是:第一為成長、其次為合理報酬、第三為產業前景;若是職業婦女則可能是時間彈性,再來是合理報酬,其次才是產業前景。增員者可以先設定主題,與被增員者開啟對談。





圖18: 感受VS.中游VS.增員九宮格

中游

感受

成長		

成長	总设	自由	質易全錢
空遊	安全競	核就競	
東班	沒包心	英國	
公平	受肯定		

環境

訓練

增員者/團隊/體系/服務處 扮演A角色的學長姐們

活動

早會運作

太陽團隊文化

太陽成員/服務處

○○人壽總公司

其他……

		九宮格
成長 學習機會 由公司提供	晉升 申請制或核准制	福利出國旅遊橋助
工作價值	理想事業條件	合理報酬
時間彈性	興趣與美的事物	產業前里

反思

被增員者

圖解析:

增員者是透過「感受」,讓被增員者「發現」,讓被增員者被刺激並透過反思,瞭 解自己目前所處環境的狀況。





發現

抱怨	精神 不濟	常加班	遲到	黑眼圈
吵架	嚮往 某事	生病	常生病	聚會缺席
羨慕 別人	欣賞你	人事鬥爭	不公平	失去鬥志
逃避	精神 不穩	壓力	自我否定	常玩電動





圖12:接觸,是分享、感受、攪動、瞭解需求、 擴大需求的一系列過程 其它 ABC 攪動 好奇/羨慕 攪動 發問 九宮格 發現需求 反問







· 上司/老闆/服務處(所有中游)

T

一种联系

- 業務人員本人

要,你的反展。

• 被增員者

