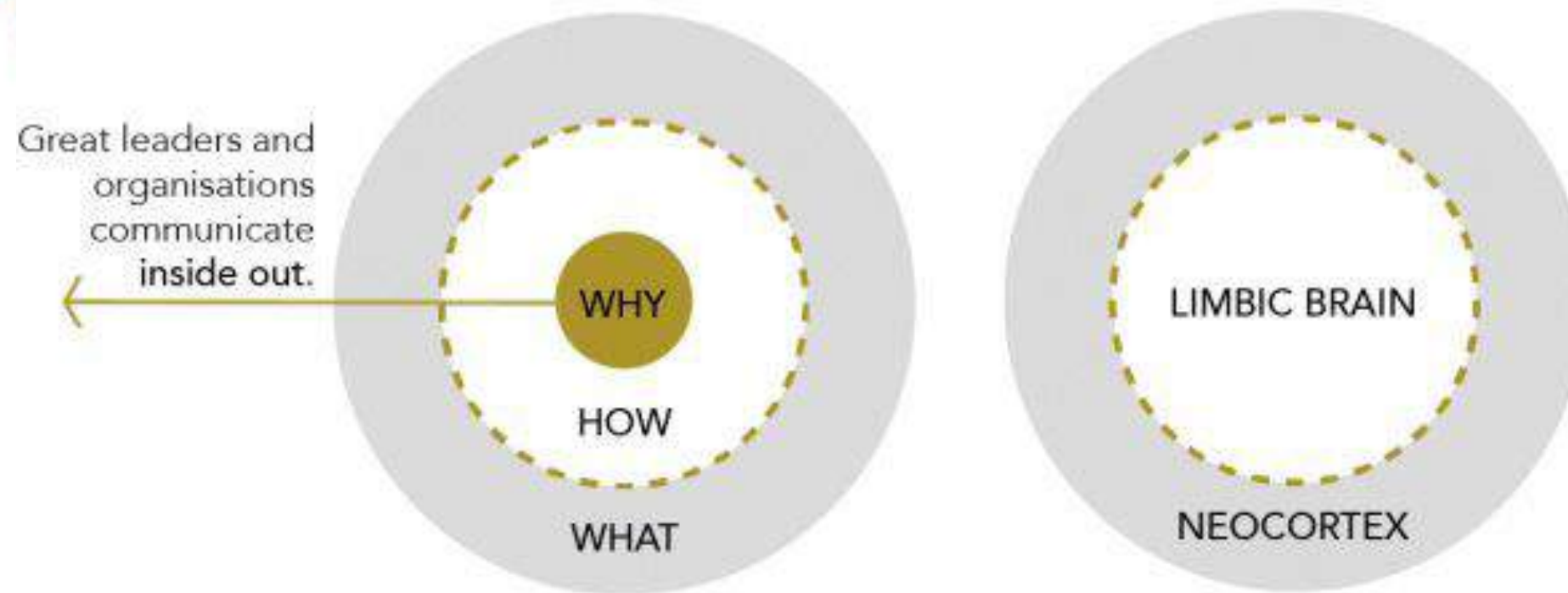


推力 拉力

The Golden Circle + Human Brain



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

How - Your Process
Specific actions taken to realise your Why

What - Your Result
What do you do? The result of Why - Proof

Limbic Brain - Your Trust
Controls behavior and decision making
Result: 'Gut' feelings and loyalty

Neocortex - Your Rational
Controls senses, spatial reasoning, analytical thinking and language
Result: Rationalisation and communication

5个需求层次



圖39：當成處動機是「利己」時……

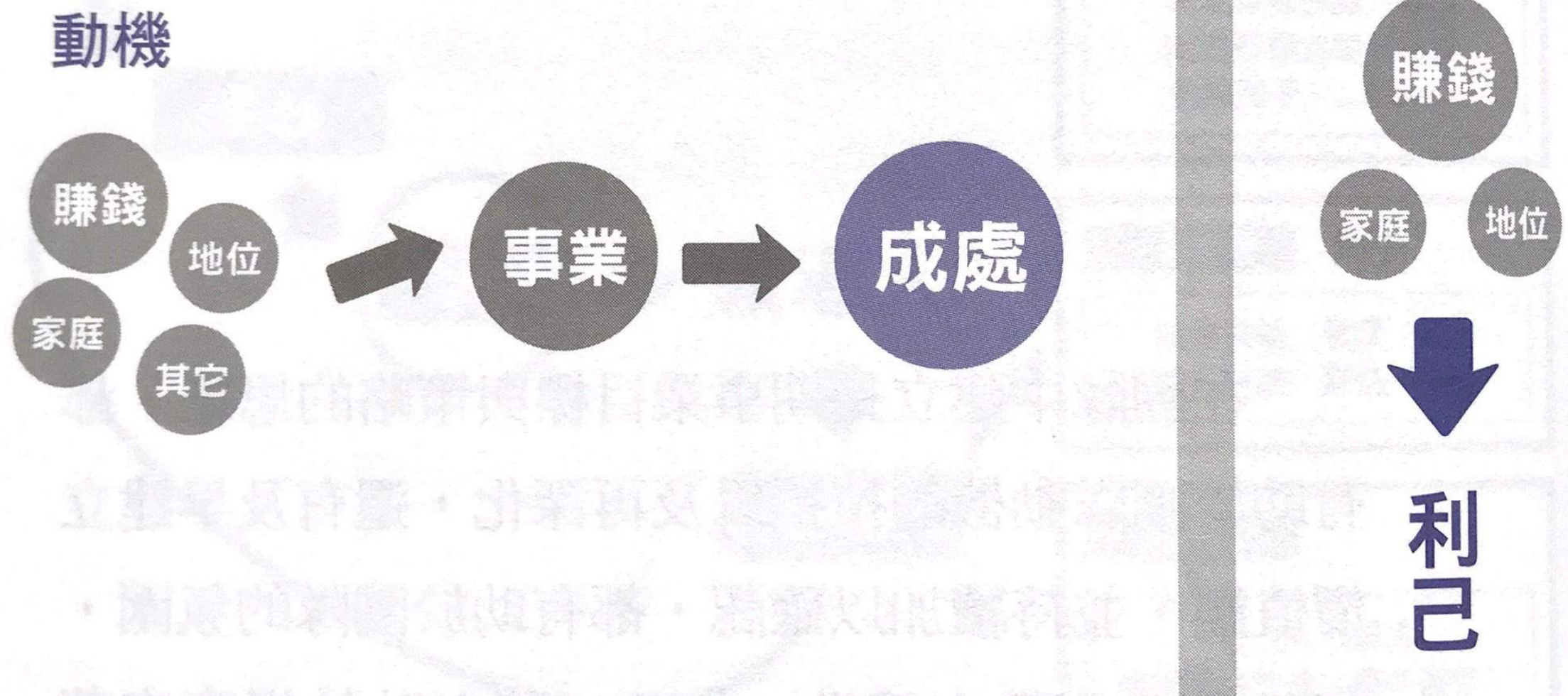


圖41：如果你的思維只到成處，你的最大成就只會到成處

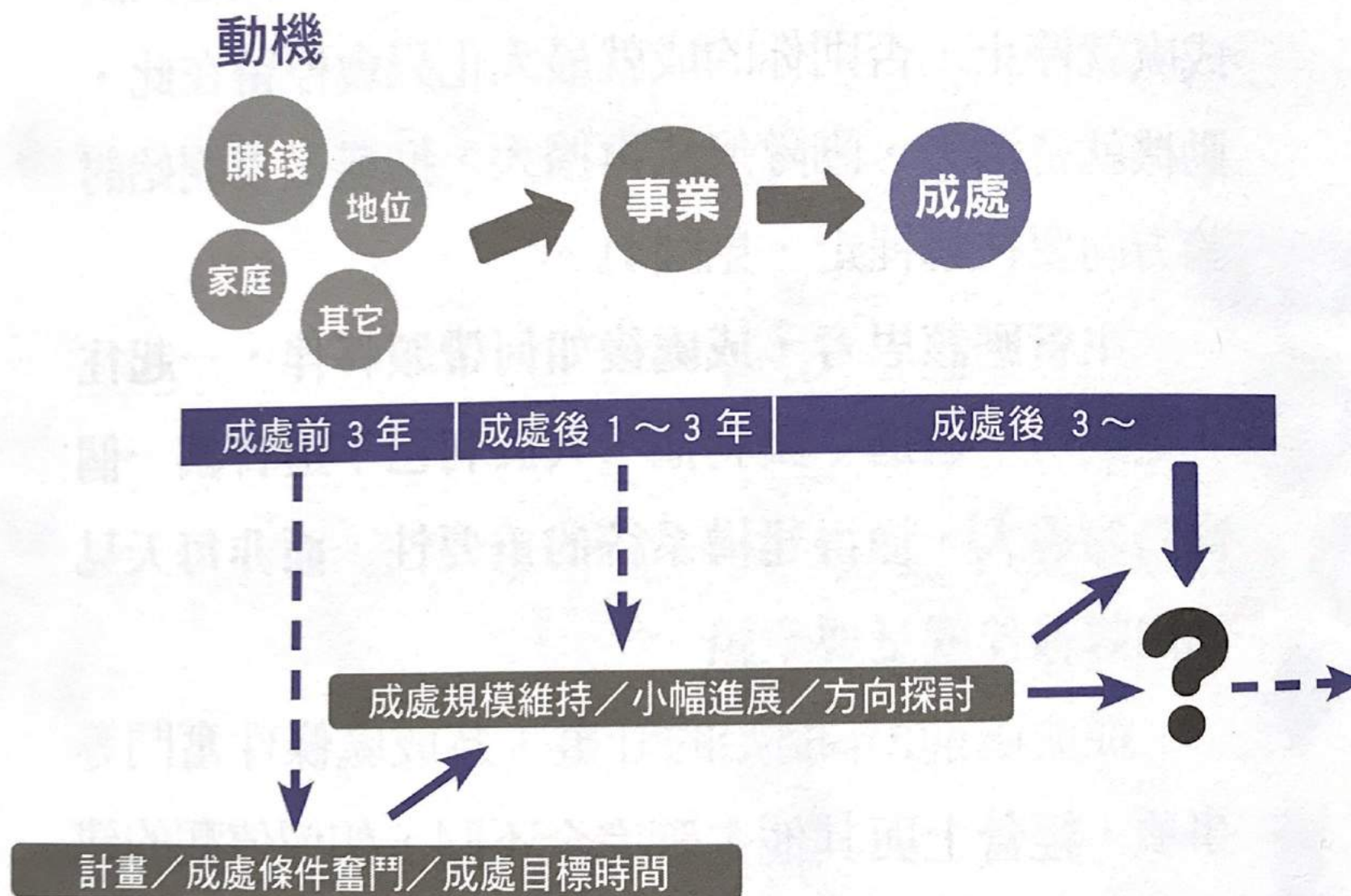
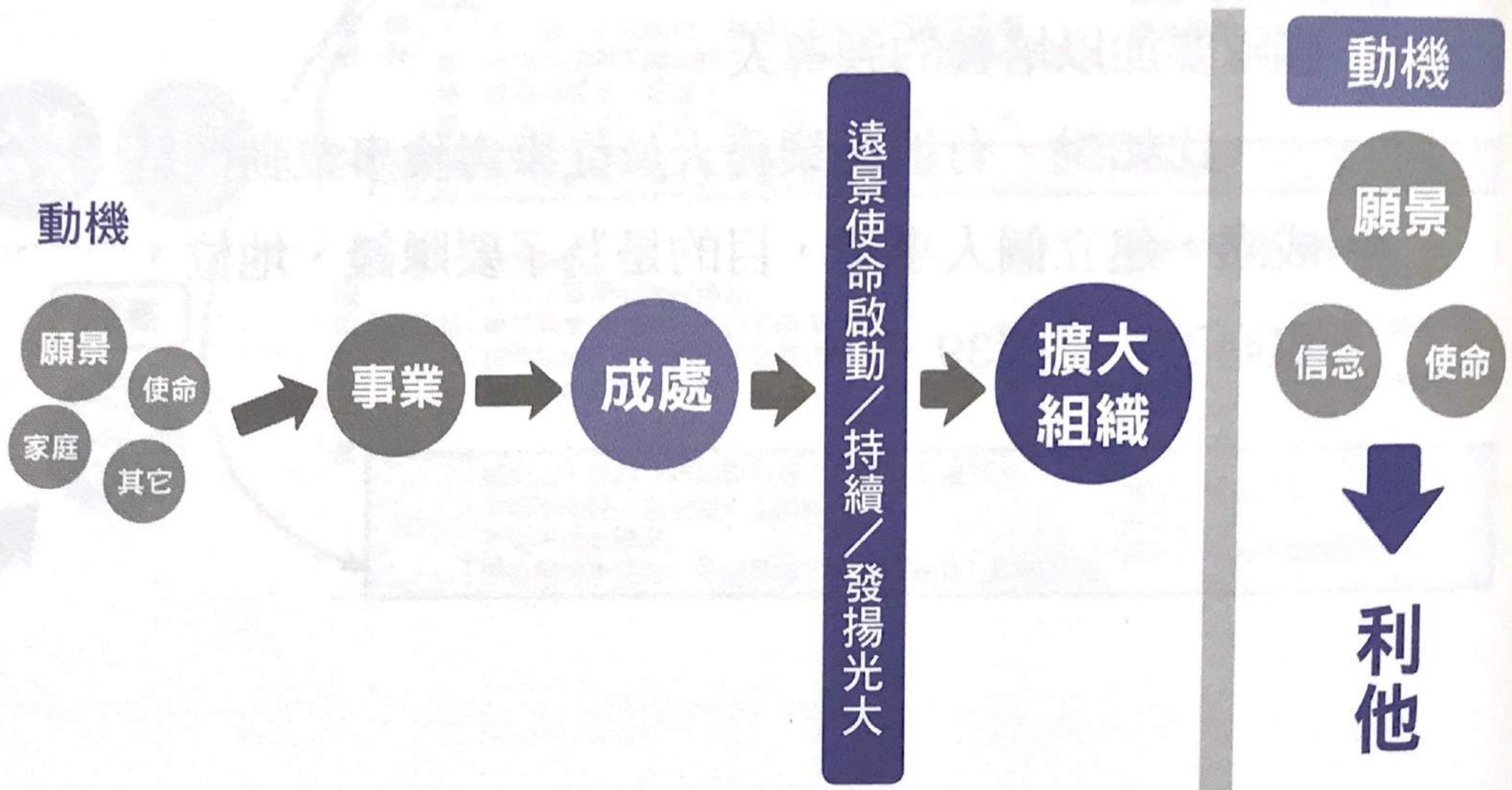


圖40：當成處動機是「利他」時……



最終並完成願景與使命

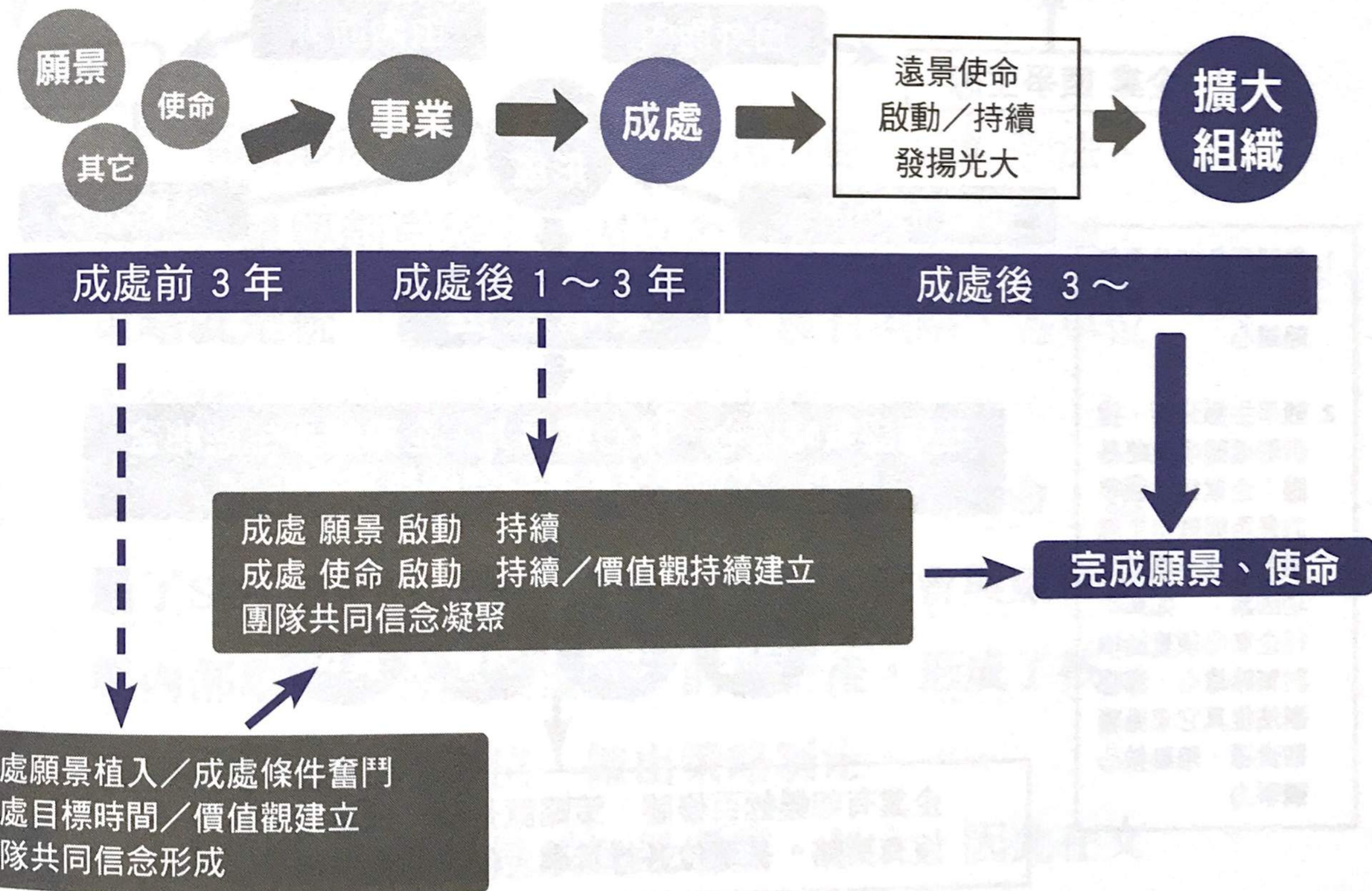
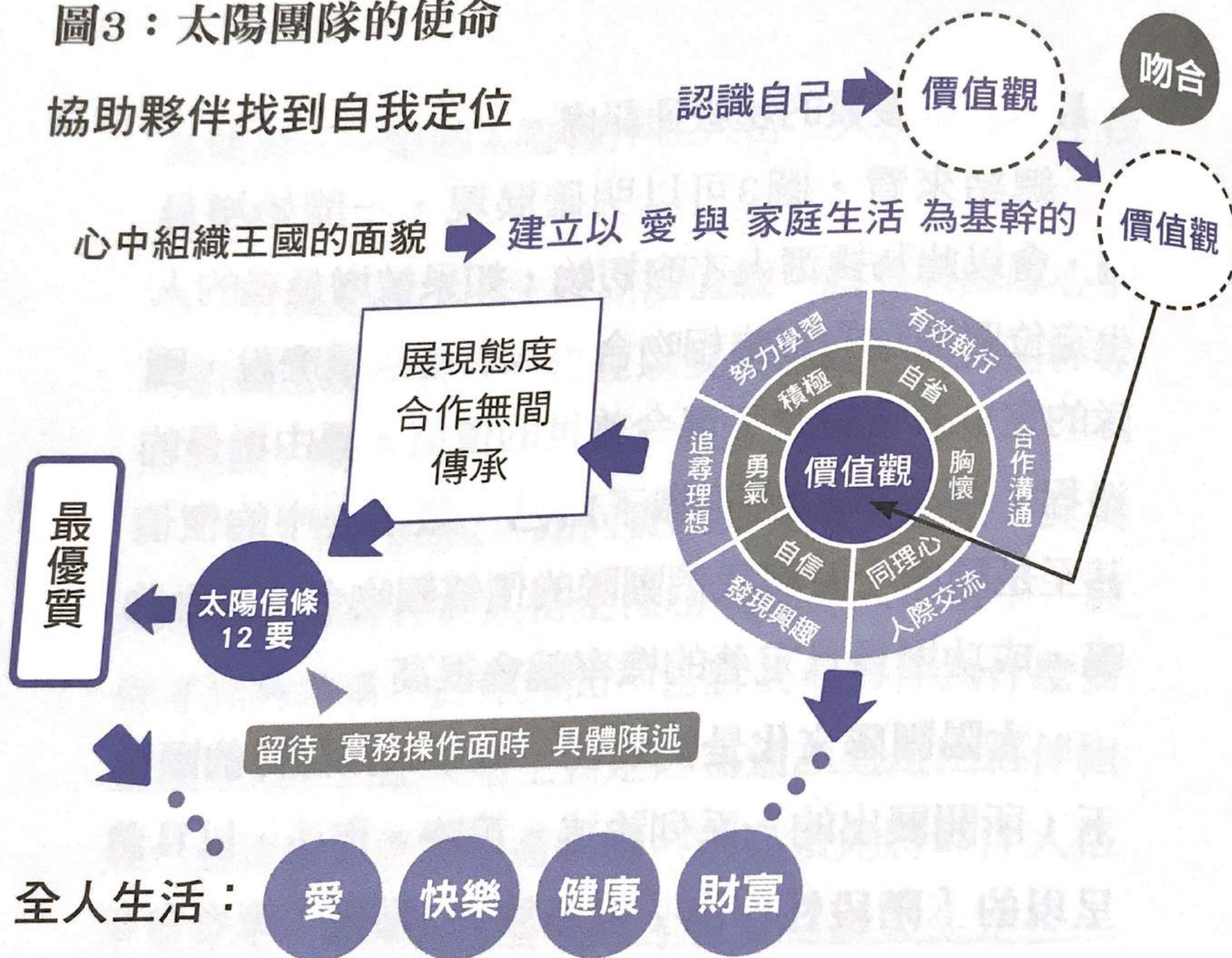
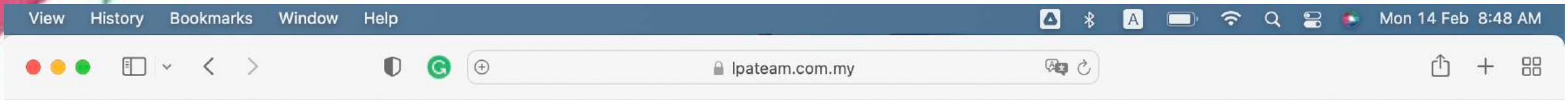


圖3：太陽團隊的使命
協助夥伴找到自我定位



（價值觀圖，摘自李開復博士《做最好的自己》）



[ABOUT US](#) | [OUR TEAM](#) | [ACHIEVEMENT/AWARDS](#) | [LPA CARES](#) | [CAREER](#) | [CONTACT US](#)



Integrity



Accountability



Morale



Love & Sharing



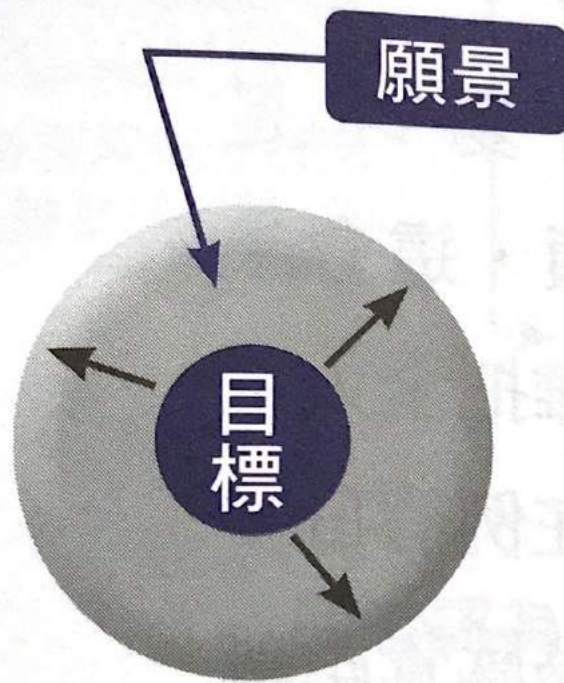
Passion



Accomplishment



How can I help you?



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

先有目標才有願景

動機：賺錢，不要再為錢煩惱

價值觀：家人第一，父母過好日子

圖17：緣故增員進度示意圖



圖解析：

上圖是顧問式增員的正確邏輯。



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，愿意加入到寿险团队中。

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。

圖6：每一個目標對象，都有4種身分

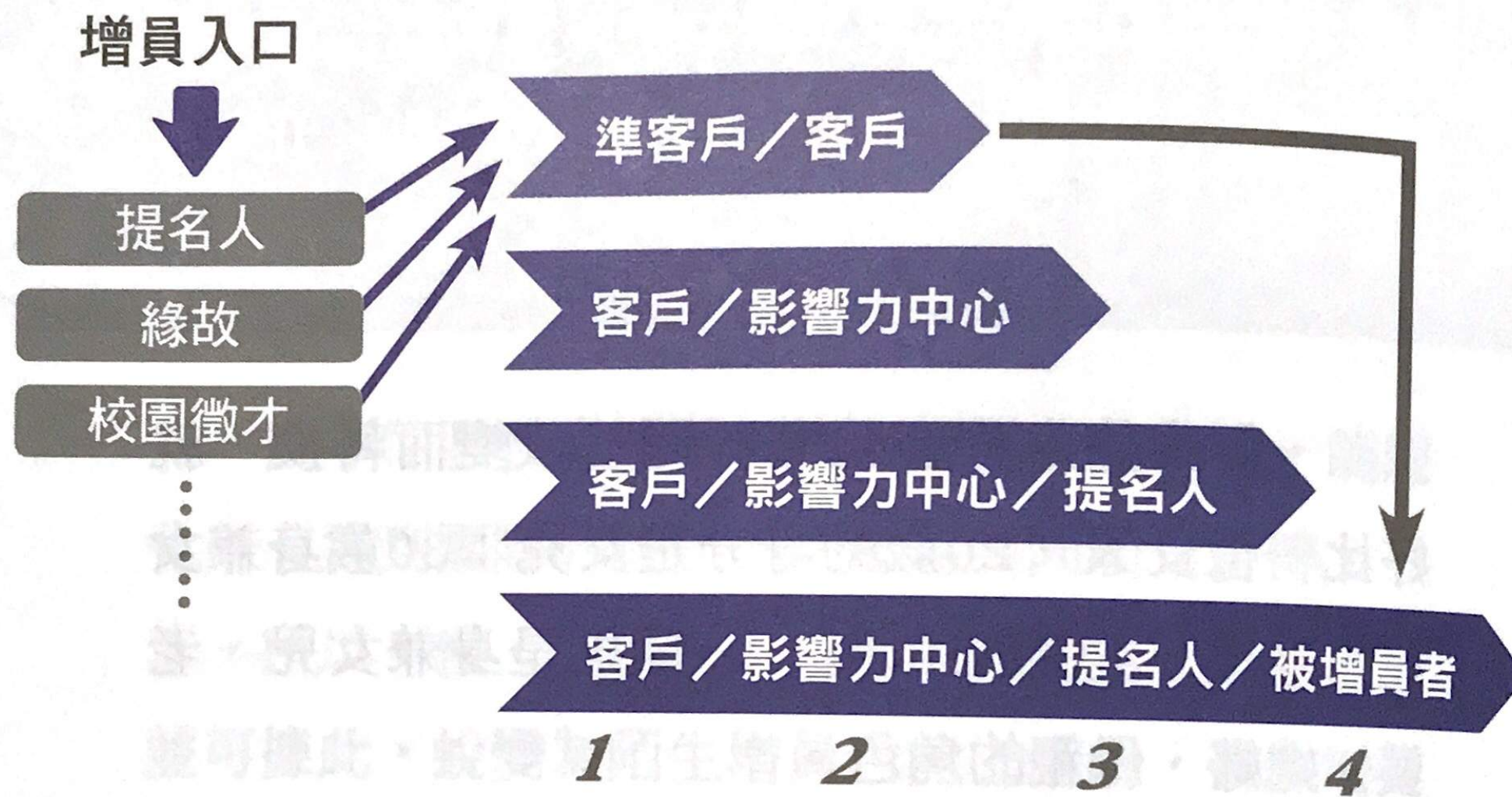
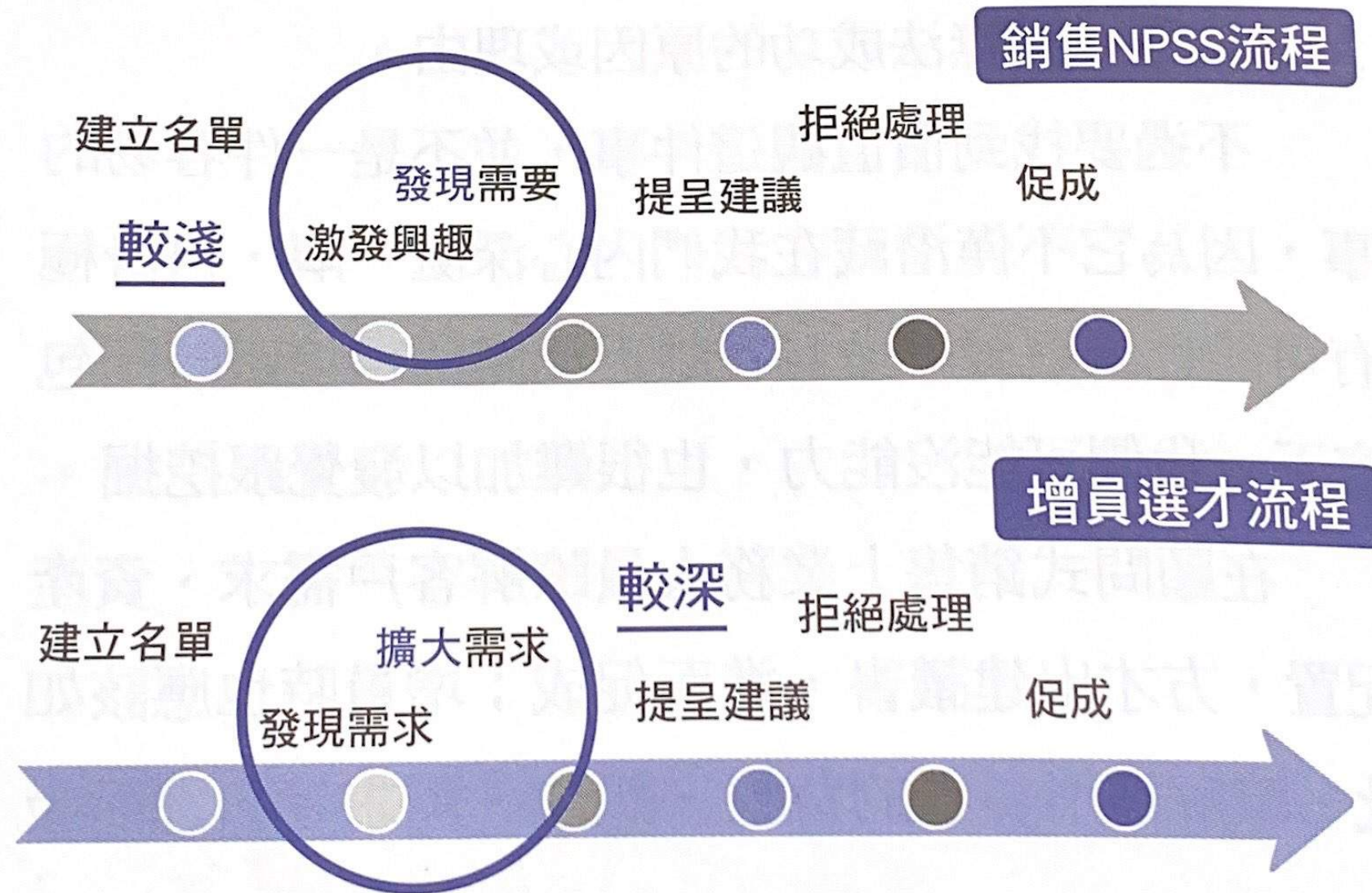


圖1：銷售NPSS流程VS.增員選才流程



行銷，是在賣一份好保單，談的是「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○○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○○人壽？

加入○○人壽
為什麼要跟你？

	<u>行銷</u>	<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

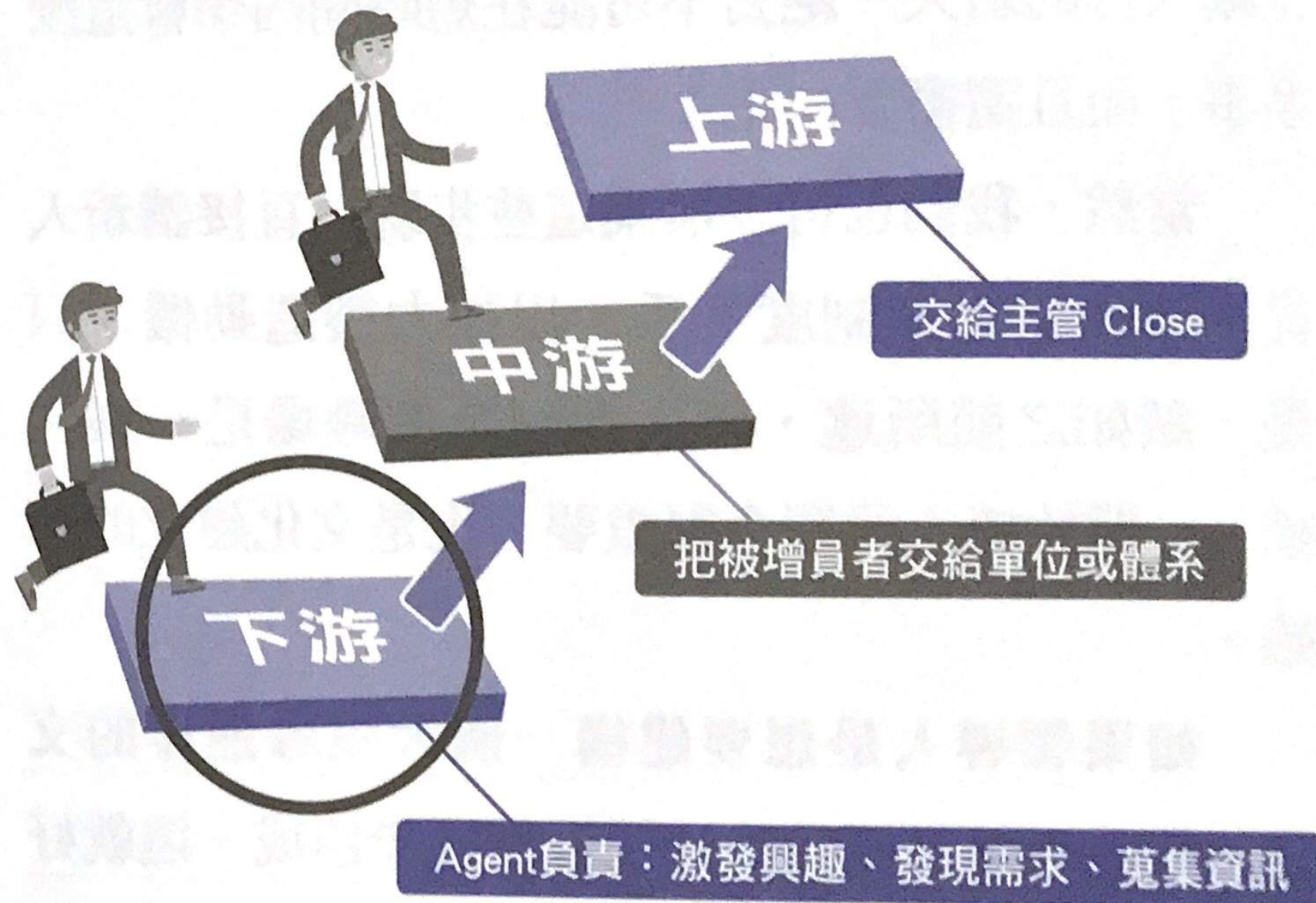
《人才引荐》思维

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）

- 業務人員本人

- 被增員者





圖解析：

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、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

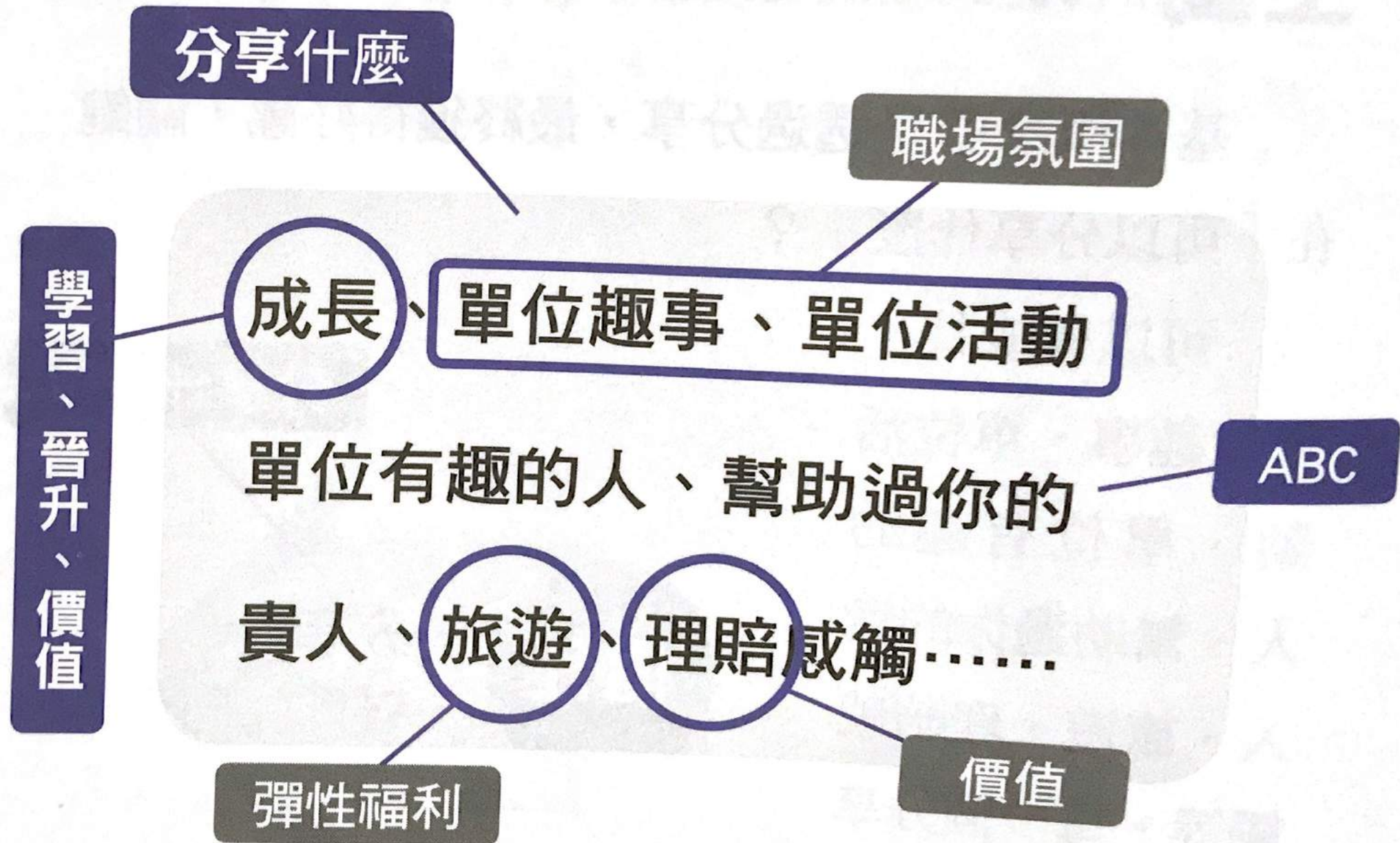
起心动念，启动邀请

主动，分享你的感受

分享什麼？

信任

- 分享
- 好感



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

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

当被增员者感受到你的成长，此刻可以感恩这些对象，同时进行增员ABC

感受

成長		

感恩

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……

成長

旅遊

自由

買房金錢

空虛

安全感

成就感

家庭

沒信心

氛圍

公平

受肯定

直接破題，主动出击

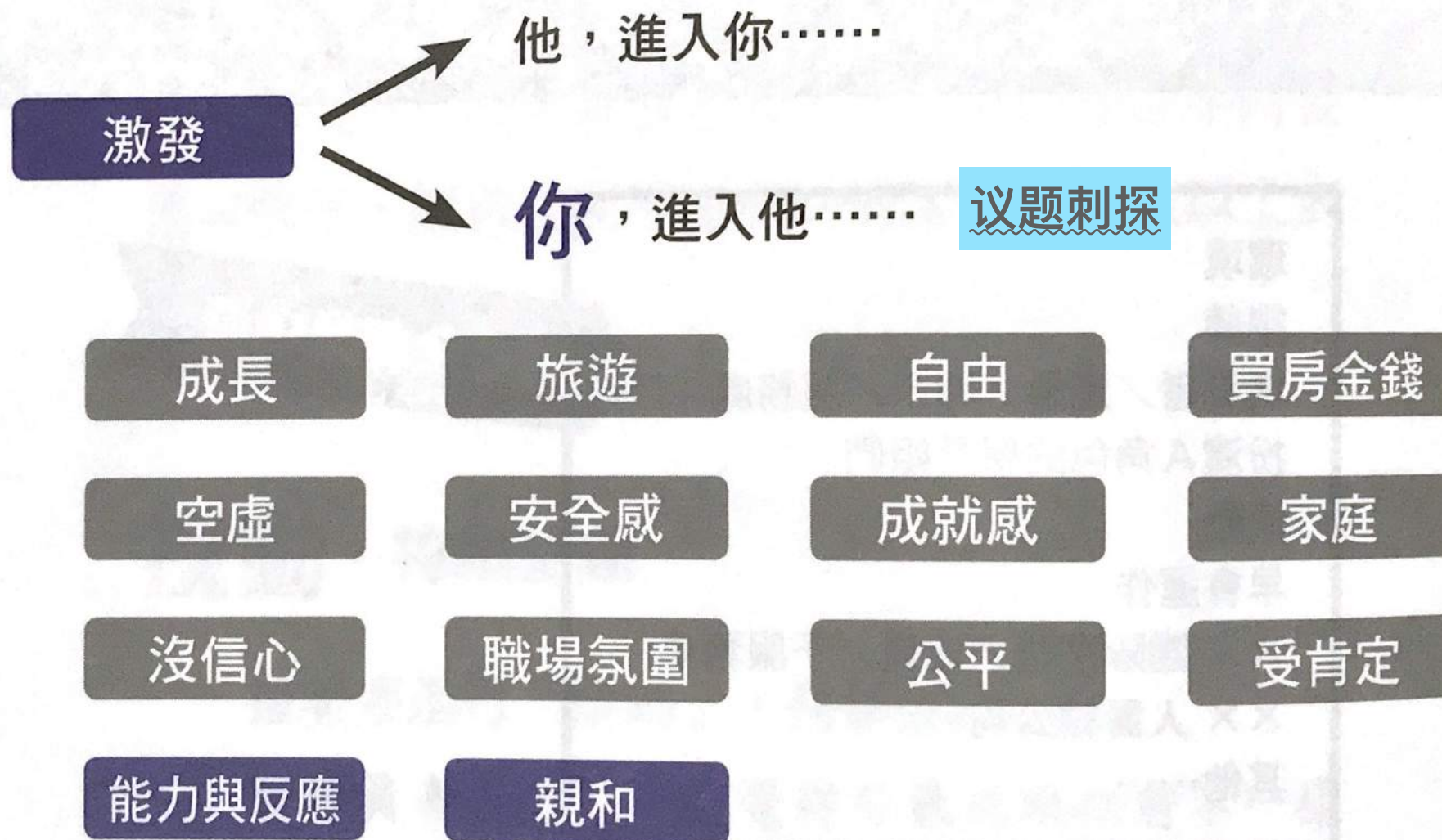
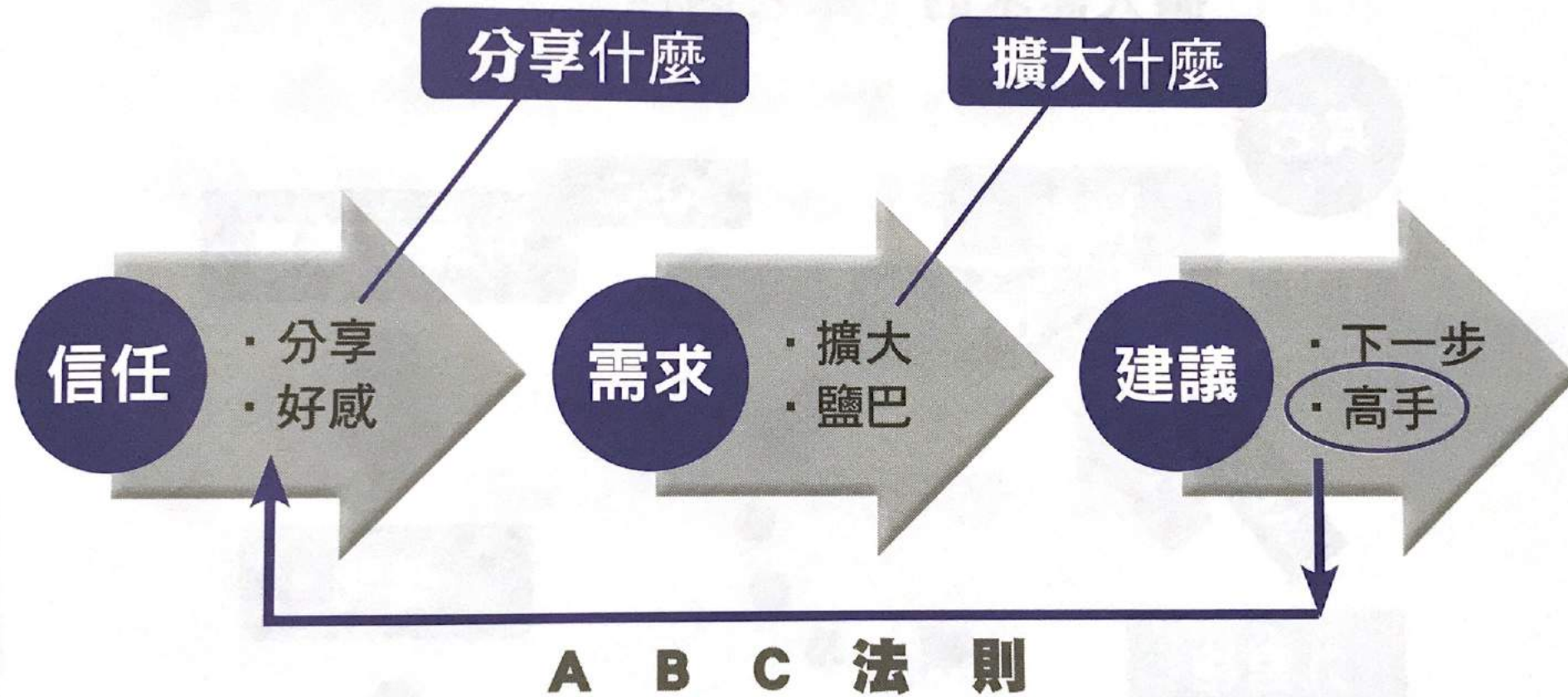


圖11：增員名單接觸邏輯

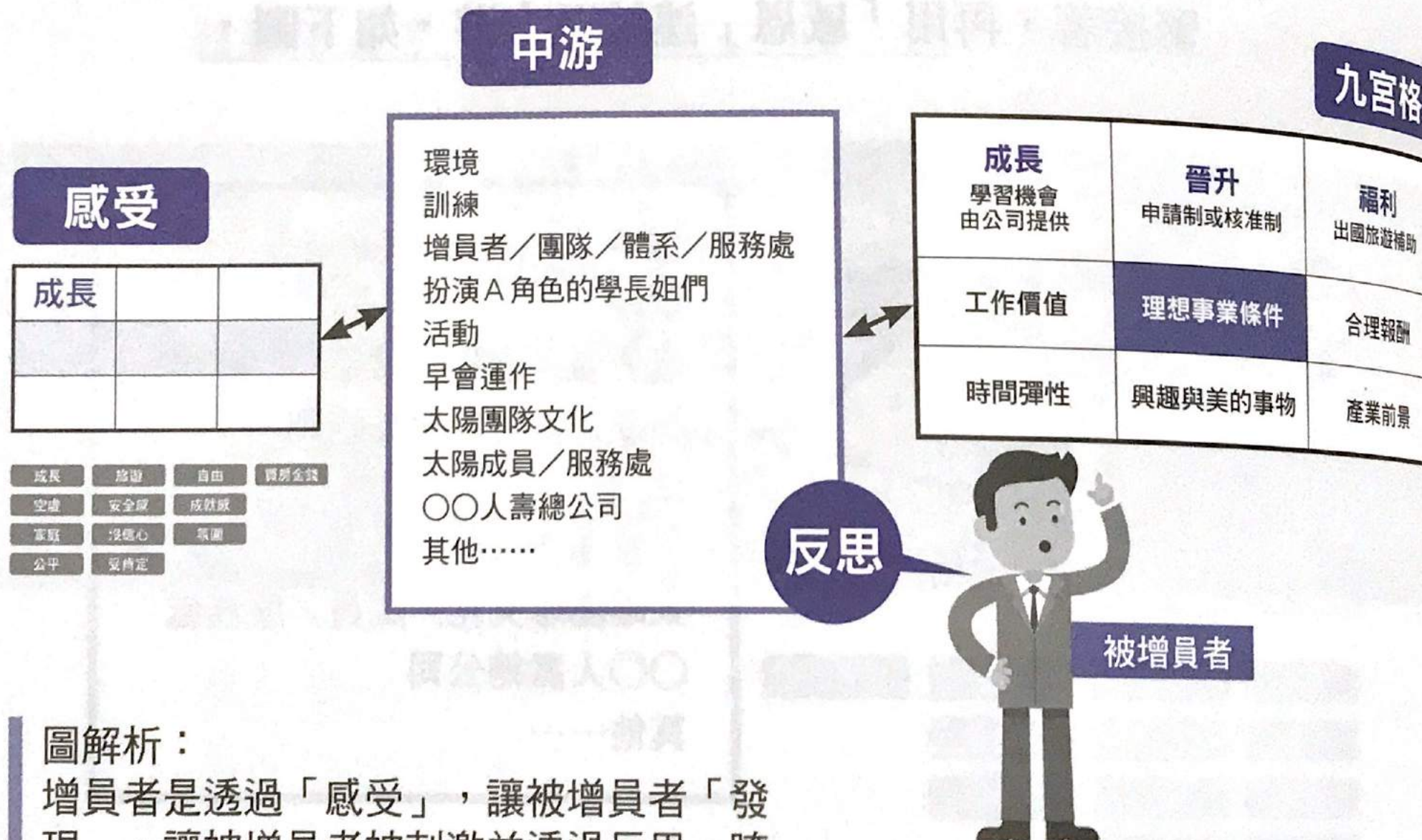


成長 學習機會由公司提供	晉升 申請制或核准制	福利 出國旅遊補助...
工作價值	理想事業條件	合理報酬
時間彈性	興趣與美的事物	產業前景

圖解析：

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



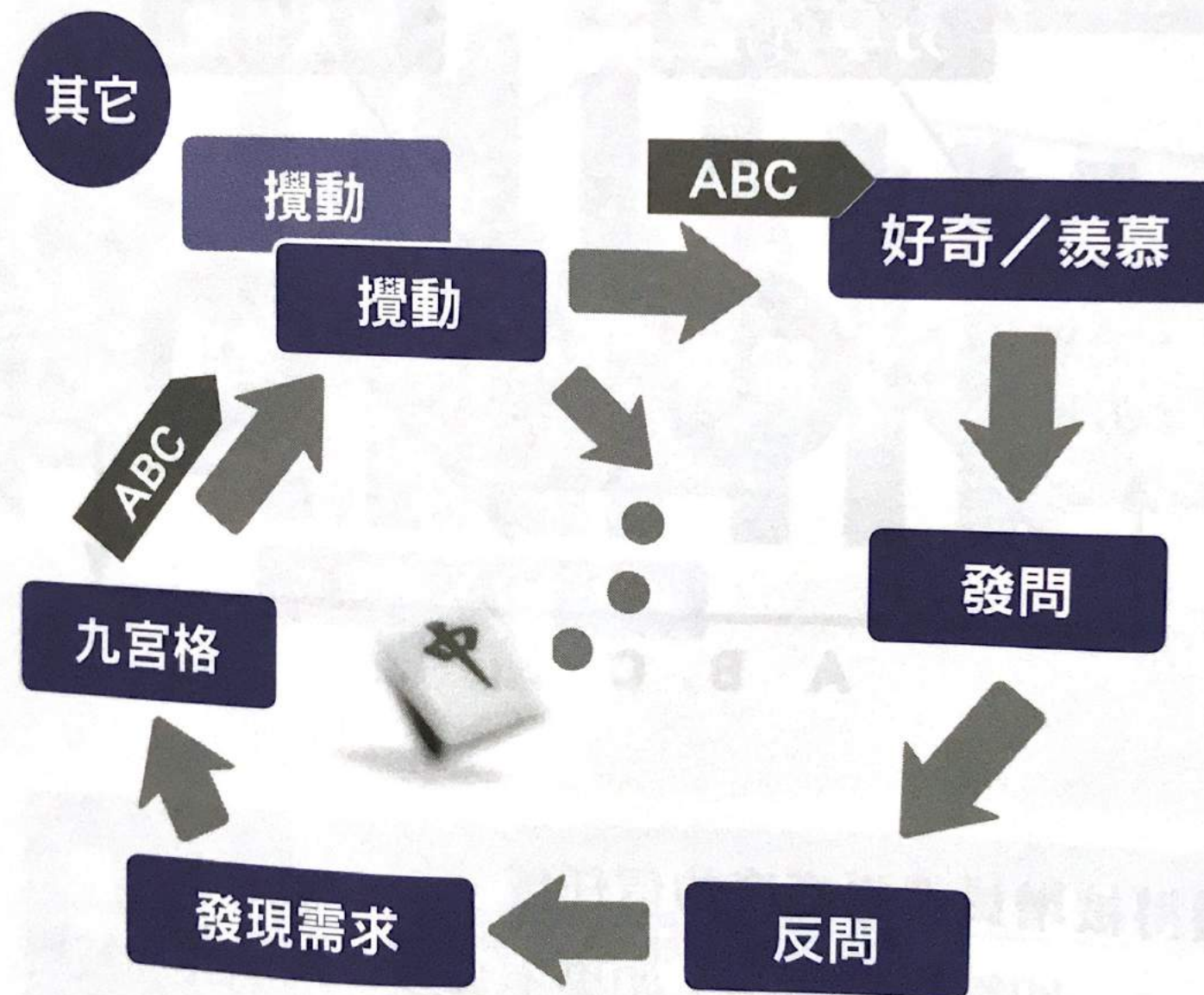
圖解析：

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





· 上司／老闆／服務處（所有中游）

· 業務人員本人

· 被增員者



THANK YOU