

招募和遴选十步骤



招募和遴选十步骤

步骤 1
探寻准代理
(候选人来源)



探寻在销售有潜质的准代理。

建立代理轮廓

候选人来源: 代理转介绍系统, C.O.I., 个人观察

步骤 2:
关系经营



与被确认的准代理接触并建立亲和感以激发他入行的兴趣。招募方式:

a. **面对面**

b. **电话**

步骤3:
初次面谈



进行初步评估, 发掘准代理的身份和背景, 以评估准代理与此行业和组织是否契合。

招募和遴选十步骤

步骤4：
遴选-性格
测试



客观测试准代理的个性和能力是否符合销售工作的要求。

步骤5：
深入面谈



详细面谈，其中包括就业经验，职业目标,过去的成功记录， 成就动机， 以及个性。

步骤6：
事业呈献



详细介绍职业生涯包括工作职责，薪酬结构、奖励和福利，基本销售底线，晋升和职业发展的结构。

招募和遴选十步骤

步骤7: Project 100



确定准代理的自然市场的潜力，准备他们进行探寻准客户的工作。评估准代理是否适合这份工作和成功率。

职位模拟让准代理感受这行业在情绪和体力上的优势与挑战。

步骤8: 签约前培训



- 为新代理规划首30天和90天活动
- 组织提供工作职责和任务培训
- 保险代理员约前考试及投资联结寿险考试 (PCE/CEILLI) 的培训

招募和遴选十步骤

步骤9： 家庭拜访



与准代理的配偶，家人，或其他人的互动，让他们了解此行业的特质，并解答他们的疑虑。

步骤10： 承诺设定



提供代理员合约，设定目标和讨论业务计划。

AGENT'S ROLE (STEP 1- 4)

STEP 1 : PROSPECTING 寻求准代理

Creating agent's profile (Which type of people you want)

E.g. Age, Staying Power (Personal Attitude)

(态度好与让你感觉舒服自在的人)

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？

步骤 1- 探寻准代理

招募方法

3 种主要方法可以让你掌握准代理的名单，获取相关资料和简介

1. 代理转介绍系统
2. 提名人 (影响人中心)
3. 个人观察

步骤 1- 探寻准代理

招募方法: 代理转介绍系统

代理可能目前对招募不感兴趣, 但是我们可以邀请他成为我们的**招募大使** (介绍人) 。

你还是可以透过**代理转介绍系统**接触到他的人脉。



STEP 2 : RAPPORT & RELATIONSHIP BUILDING

关系经营(Face To Face/ Telephone)

1. Open with compliment

E.g. Praise the smile, or the honesty

2. Check for discontent

E.g. Why not satisfied life style or career now

与被确认的准代理接触并建立亲和感以激发他入行的兴趣。招募方式：

- 面对面
- 电话

步骤 2 - 关系经营

与准代理的第一次接触 - 面对面

1. 用赞美语增强开场白
2. 检查是否有任何对工作与生活的不满
3. 略述就业机会
4. 说明你的遴选标准
5. 获取邀约

哪一个来源最好？



B. 无论您的潜在代理员（准对象）来自哪里，他们必须具备下列特征：

1. 对现状不满，有意寻求突破；
2. 对工作/上司/收入不满；
3. 失业或面临失业威胁者；
4. 积极求职者；
5. 寻找创业机会者

简而言之，我们的目标对象是那些对现状不满，并有意寻找创业机会和寻求突破者。

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？

II. 招募话术 - 寿司概念

~ 面对面和电话邀约法

对**不同**的目标对象
采用**不同**的开场话术



步骤1：问候

步骤2：开场话术



对**所有**的目标对象采
用**相同**的成交话术



步骤3：成交话术

步骤3.1：处理异议

邀约**所有**目标对象参加
BOP或**与GSM/USM**会
面



GSM/USM 继续进
行

II. 招募话术 - 寿司概念

步骤 2: 对不同的目标对象采用不同的开场话术

1. 家庭主妇

黄太太您好，我是Alex，来自大东方寿险。据我所知，您是一位全职家庭主妇。除了载送孩子上学放学，您大部分时间都在家。现在，我想介绍一份极有钱途又不影响您目前生活的事业给您。。。 （接着依照相同的成交话术）

2. 就业人士

嗨John，我是Alex，来自大东方寿险。您好吗？目前经济不景气，您会受影响吗？我们的日常生活费用也不断增加；您可曾想过寻找新商机以改善现有的生活方式？我在寿险业这么久，见过许多如您一般积极奉献又勤快的人，他们能够在短短5年内令自己的收入增加三倍。。。 （接着依照相同的成交话术）

II. 招募话术 - 寿司概念

步骤 2: 对不同的目标对象采用不同的开场话术

3. 销售专才

嗨John, 我是Alex, 来自大东方寿险。您好吗? 凭着您的才能, 您觉得自己的收入与付出的努力相符吗? 您是否有兴趣寻找**一份带给您无限量收入和客户群的创业机会?** (接着依照相同的成交话术)

4. 中小型企业业者

嗨John, 我是Alex, 来自大东方寿险。您好吗? 我发现您经营的生意几乎占据您的所有时间。请好好照顾您的健康。你有没有想过从事**一门无需任何资本、贷款或资金的事业?** ... (接着依照相同的成交话术)

II. 招募话术 - 寿司概念

~ 面对面和电话邀约法

对**不同**的目标对象
采用**不同**的开场话术



步骤1：问候
步骤2：开场话术

对**所有**的目标对象采
用**相同**的成交话术



步骤3：成交话术
步骤3.1：处理异议

邀约**所有**目标对象参加
BOP或**与GSM/USM**会
面



GSM/USM 继续进
行

II. 招募话术 - 寿司概念

步骤 2：对不同的目标对象使用相同的成交话术

步骤3：成交话术

- 您可使用相同的成交话术邀约所有目标对象参加BOP或与您的USM/GSM会面。



“.....大东方专门为一些像您一般的合格人士提供良好的创业计划。我想邀请您参加我们于 《年 / 月 / 日 / 时间 / 地点》 举行的创业说明会。”

II. 招募话术 - 寿司概念

步骤 2：对不同的目标对象使用相同的成交话术

步骤3：成交话术

- 您可使用相同的成交话术邀约所有目标对象
参加BOP或与您的USM/GSM会面



“.....大东方专门为一些像您一般的合格人士提供良好的创业计划。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就业咨询，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？”

II. 招募话术 - 寿司概念

用一句通用的话术处理常见的异议



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。

II. 招募话术 - 寿司概念

处理异议

样本

目标对象：	➤ 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？

II. 招募话术 - 寿司概念

处理异议

SAMPLE

目标对象：	➤ 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：	➢ 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：	➢ 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：	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。 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。

目标对象：	➢ 我很忙，麻烦您将资料传送给！ ➢ 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：	➢ 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。请问您你明天上午 10 时有空吗？

目标对象：	➢ 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。

目的：邀约对象参加 BOP

招募者：	嗨 John，我是 Alex，来自大东方寿险。您好吗？
目标对象：	嗨 Alex。我很好，谢谢！
招募者：	近来工作怎样？目前经济不景气，您有没有受到影响？
目标对象：	是啊，景气不好，我正在努力对抗通膨和日渐高昂的生活费。
招募者：	您有没有兼职赚外快来补贴日常开销和退休基金？
目标对象：	没有啊，我每天工作超过 12 小时，根本拨不出时间兼职赚外快。
招募者：	我非常欣赏您的工作态度和奉献精神。您那么卖命为公司服务，请问您能在五年内令自己的收入增加三倍吗？
目标对象：	别开玩笑，这怎么可能。
招募者：	如您所知，我从事寿险业。过去多年来，我见过许多如您般勤快又积极奉献的年轻人，他们所赚取的收入数倍增加。因此，我想邀请您参加我们于《年 / 月 / 日 / 时间 / 地点》举行的创业计划。
目标对象：	等等... 可以告诉我一下您将提供哪一类创业机会？是不是有关保险？传销？直销？外汇投资？
招募者：	这项活动是由大东方举办。大东方是马来西亚最大兼历史最悠久的保险公司。
目标对象：	那么... 您到底提供什么样的创业机会？
招募者：	我们致力于协助人们充分利用本身的资源以实现自己的人生目标和财务自主。参加我们的创业说明会，您可从中了解更多详情。请问您现在可以确认出席吗？

步骤 2 - 关系经营

与准代理的第一次接触 - 电话

你好,我是大东方的经理,_____。我一直都和_____讨论有关我们的生意扩充计划。在我们聊天的时候,他提起你的名字。他说你们曾经合作过,他认为你就是我们公司正在找的人选。因此他就给了我你的联络号码。请问我可以在《年/月/日》找你吗?

CAREER FAIR ROADSHOW

如何有效接觸與干擾 (Approach & Disturb)

與其努力說服倒不如引導自己發
掘需要
這是大部份招募時埋下的一個錯
誤的伏筆

推介工作與生活期許的問卷

干擾



1. 以 1 至 5 的評分, 請就以下的十個元素的滿意度給你目前的工作打分
(1 = 極度不滿意; 5 = 非常滿意)

- | | |
|------------------|----------------|
| a. 清晰的事業發展前景 () | b. 享受目前的工作 () |
| c. 不錯的薪酬 () | d. 晉升機會 () |
| e. 個人被表揚 () | f. 滿足感 () |
| g. 挑戰性 () | h. 個人的自我提升 () |
| h. 工作環境 () | i. 獨立及伸縮性 () |

2. 若您想重新開始一份新的工作/事業, 以下那三個元素是最關鍵的?

- | | |
|------------------|----------------|
| a. 清晰的事業發展前景 () | b. 享受目前的工作 () |
| c. 不錯的薪酬 () | d. 晉升機會 () |
| e. 個人被表揚 () | f. 滿足感 () |
| g. 挑戰性 () | h. 個人的自我提升 () |
| h. 工作環境 () | i. 獨立及伸縮性 () |

3. 您目前的工作能否提供以上三個元素? ☐ 可以 ☐ 不可以

4. 如何您可以自由選擇, 您希望擁有怎樣的生活?

房子

☐ 租房 ☐ 自購(<100平米) ☐ 自購(100-300平米) ☐ 別墅

車子

☐ 本地制造 ☐ 進口 ☐ 豪華房車

(您夢想的房車是那一種: _____)

旅遊

☐ 國內 ☐ 國外

☐ 兩至三年一次 ☐ 每年一次 ☐ 一年多次

方案



退休: ☐ 隨時 ☐ 55歲 ☐ 退而不休

孩子教育: ☐ 國內大學 ☐ 國外大學

家庭時間: ☐ 有限 ☐ 充裕

5. 跟據您的預算, 若要過上理想中的生活, 年收入大約需要多少: _____

6. 若您繼續目前的工作, 能否過上您理想中的生活? 可以: _____; 否: _____
若可以, 大約要工作多久? _____

7. 如果有一個機會, 只要您跟隨一套成功的系統並認真的努力三, 五年即可以有機會
獲得理想中的生活, 您是否願意投入 1-2 個小時來了解這樣的一個機會?
願意 _____ 會考慮 _____ 下一次 _____

Career Survey



1. Which type of career is suitable for you?

☐ Professional	☐ Administration	☐ IT
☐ Education	☐ Life Planning Advisor	☐ Direct Sales
☐ Stock Broker	☐ (Insurance)	☐ Others(please mention):
☐ Business	☐ Finance	

2. From the scale of 1-5, please rank your current job based on the elements below. (1=Unsatisfied;5=satisfied)

☐ Visualized Career Prospect	☐ Satisfaction
☐ Good reward	☐ Challenge
☐ Promotion Opportunity	☐ Self-development
☐ Recognition	☐ Working environment
☐ Flexibility	

3. If you are given an opportunity to choose, which three elements are you looking as your ideal career ?

☐ Visualized Career Prospect	☐ Satisfaction
☐ Good reward	☐ Challenge
☐ Promotion Opportunity	☐ Self-development
☐ Recognition	☐ Working environment
☐ Flexibility	

4. Is your current job can fulfill the above desired components? ☐ Yes ☐ No

5. If you have a choice, what would be your ideal lifestyle.

i. House

☐ Rent ☐ Apartment ☐ Luxury condo ☐ Landed ☐ Bungalow

ii. Car

☐ Local ☐ Import ☐ Luxury
(What is your dream car: _____)

iii. Travel

☐ local ☐ overseas
☐ once in 2-3 years ☐ once a year ☐ few times a year

iv. Daily working Hours

☐ >8 hours ☐ 8 hours ☐ < 8 hours

5. In order to fulfill the above ideal lifestyle, how much is your expected monthly income?

☐ > 20 k ☐ 10k-20k ☐ 5k-10k ☐ < 5k

6. There is a successful career system which will lead you to your ideal lifestyle in 3-5 years, are you interested to know more?

☐ Yes ☐ Consider ☐ Next Time

Name: _____ Age: _____

Occupation: _____ Email Add: _____

Contact: _____ NRIC: _____

Highest Education: { Secondary level/ Diploma/ Degree/ Mast Course : _____

Address: _____

Surveyed by :

Date:

Location:

Name: _____

Date : _____

《个人性格的审视》

<Personal's Characteristic Examination>

在每一项目中选一个最能切形容你的句子 Pick only the comment that best describe you

A	B	C	D
拘束	坚决	谨慎	善于表达
Stiff	Determined	Prudent	Expressive
先锋	端正	情绪化	满足
Pioneer	Need	Emotional	Satisfied
温顺	活跃	勇敢	讲究精确
Meek	Active	Brave	Precise
执著	犹豫	犹豫	无法预测
Stubborn	Bashful	Hesitate	Unpredictable
受尊重	开朗	忍耐	意志坚定
Respectful	Optimistic	Endure	Resolute
有说服力	自力	合作	温柔
Persuasiveness	Independent	Collaborate	Gentle
小心	性情平和	果断	合群
Prudent	Mild	Decisive	Sociable
众人所喜	爱坚持	完美主义	宽大
Famous	Very Persistent	Perfectionism	Tolerate
无法预测	犹豫	犹豫	好争论
Unpredictable	Bashful	Hesitate	Arguer
随意	乐观	持续不断	迁就
Random	Optimistic	Continuously	Tolerate
积极	谦卑	友善	爱说话
Enthusiastic	Humble	Friendly	Talkative
友善	讲道义	好玩	意志力坚强
Friendly	Morality	Playful	Willpower strong
可爱	冒险	有纪律	一致
Cute	Adventurer	Discipline	Consistent
轻声	好讽刺	敢作敢为	动人
Softly	Irony	Risk Taker	Impressive
热忱	分析力强	同情心	坚决
Passionate	Analytical	Sympathy	Determined
专横	心口不一	慢吞吞	很有意见
Imperious	Inconsistent	Sluggishly	Opinionative
敏感	坚决	生气勃勃	轻松
Sensitive	Determined	Energetic	Relax
有影响力	善良	独立	井井有条
Influence	Kind	Independent	Systematic
理想主义	有好名声	开朗	坦率
Idealism	Reputation	Optimistic	Honest
没耐性	忧郁	无目标	爱表现
Impatient	Anxiously	No Target	Showy
有竞争	很直率的	忠心	考虑周到
Competitive	Straight Forward	Loyal	Considering
愿牺牲	体贴	使人信服	有勇气
Willing To Sacrifice	Understandable	Persuasiveness	Courage
担忧	易变	悲观	不得体
Anxiously	Changeable	Negative thinking	Unappropriate
容忍	保守	有激发性	知识丰富
Tolerate	Conservative	Inspiring	Knowledgeable

* Sum up your selection in this column

B	D	A	C
A	C	D	B
C	B	A	D
A	D	C	B
D	B	C	A
B	A	D	C
C	D	B	A
B	A	D	C
D	A	C	B
C	B	D	A
A	D	C	B
D	C	A	B
B	A	D	C
C	D	B	A
D	A	C	B
A	B	C	D
B	C	D	A
C	A	B	D
D	B	C	A
A	D	C	B
A	B	C	D
D	C	B	A
D	B	A	C
D	C	A	B
D	I	S	C

JOB HUNTING

*Malaysia Gossip

1. what u eat? 讲废话
2. How much?
3. So expensive..malaysia inflation
4. I am insurance advisor from Great Eastern
5. Your line got effect?
6. enough pay for ur expenses ?
7. Got Part-time?
8. what is ur career expectation? ever think of 时间自主
9. Ur job now fulfill the requirement?
10. If in future i have.. can i call u

Shopping (recruitment)

你在这里做多久，时间多长，收入多少？

若不满，做保险；
若满意，收入高，卖保险。

目标对象：对现状不满的人

STEP 2 : RAPPORT & RELATIONSHIP BUILDING (Face To Face)

3. Outline job opportunity

E.g. Tell our own career story

- 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）

STEP 3 : INTRODUCTORY INTERVIEW

3.1 Develop Interest

Q1. What is the population of our country?

马来西亚有多少个人口？三千一百万(31 Million)

Q2. Out of it, how many can earn >500k? Answer: 10%

这些人中，有多少人能拥有年薪500千以上？ 10%。

根据统计，90%的人年收入是少过500千的，只有区区10%的人是属于财务上自由自主。

大多数的人都想追求做自己喜欢做的事，前提是收入必须要有一定的水平，就好像这10%的人，你认同吗？

Q3. Is there anywhere to earn 500k?

If yes, where?

那你有什么办法可以拥有年薪500K？有什么职业可以赚取500K的年收入？

1. Athlete/Entertainer

(Not reasonable goal for most of us, would you agree?)

请问你是国家运动选手/艺人吗？

Eg: 李宗伟

2. Trained Professionals: Doctor, Lawyer, Engineer

(Do you have such education/cert? Are you going back to school to get it?)

请问你可以成为专业人士吗？你有这样的文凭吗？你会回去学校以得到这种文凭吗？

Eg: 律师，医生，

Yes --- 你是否可以熬过漫长低酬劳的实习以获取专业资格？在45岁后才有可能进入精英人士群/更长的时间达到高收入。

No--next

3. Sole proprietor?

However, Business that start up every year in country, end of 2 full years, mostly are no longer around.

Reason: lack of capital & management experience.

Mr. Prospect, do you have capital or experience to set up business yourself?

你有想过要创业吗？

Yes-- 创业需要资金，人脉，与经验。请问你拥有足够的资金与管理经验来支撑一门新生意吗？

大部分的新生意会在2年后消失因为缺乏足够的资金与管理经验。

你有广阔的人脉及社交能力吗？

4. CEO, 你可以加入大企业，一层一层爬上去，成为CEO?

These need patience, politics, lucky, lost freedom.

你喜欢充满办公室政治的环境吗？

你是否有过五关斩六将的本领？而且要有高层管理的空缺，并且得到上司的赏识。

你愿意接受不可控的前途吗？

5. Last choice career : professional sales

Need professional certificate and proactive

Good EQ, good learner and follower, 1314

(一天三访，每月四宗)

如果你今天成为专业销售，拥有专业认证以及主动销售，那你还是有机会成为人生精英群。

另外，高EQ 与愿意学习及跟随也是重要因素。

Slides: What is your choice?

看过了5大领域，你觉得哪一个比较容易让你达到人生精英群？

Slides : AI

相信你应该有听过人工智能的到来对吧？根据美国的最新一份报告预测，在未来的10年将会有500种工作，将会被人工智能的到来而被淘汰，你有听过酱的消息吗？

这样子，你有担心过你的工作也是其中一样会被淘汰的吗？如果是这样，你认为应该要做怎样的准备或者是具备怎样的条件才不会被人工智能所淘汰呢？

其实，我们整合了大致上有5种工作，是比较难被人工智能所取代的。

- 1) 第一种就是需要跟着深度的人际交流工作，不是High Tech，而是High Touch的工作。
- 2) 第二种就是需要投入更多的感情与温度的工作。因为人工智能是死板板的，是冰冷的。
3. 第三种就是需要更深度的客户体验。就好像现在的商场，从以前的人们来买东西，然后顺便来逛逛，但是现在的客户都需要更深度的客户体验之后，反而是会看哪一间商场的装饰和准备可以让客户有更好的体验，才会去逛逛，顺便买东西对吧？
- 4) 第四种就是多元及复杂的需求，因为越简单被计算出来的都会被人工智能所取代。
- 5) 最后一种需要主动销售的行业。被动的行业将更容易被淘汰。你认同吗？

Great Eastern slides

我们的寿险行业恰恰难以被AI 取代，因为它符合以上条件。
大东方是历史最悠久，资金最雄厚，设备最齐全的保险公司。
这行业是需要专业认证，而这个认证是国家银行规定的指标。
你必须先考取两张文凭，而这文凭是终身受用的。

Recruitment Apps: Income calculator

Question:

- 1.Expected income if u want change job?
- 2.Expected increment? satisfied ?Is your current job able double up salary
- 3.If have opportunity increment double up,interested?
- 4.Income no capping, follow 5201314 (量身定作)

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 ?

收入计算机 及 方程式 **520 1314**

收入计算机



个人 经理

图例



保险代理员的持续奖金
(PERSISTENCY BONUS)
保险代理员的业绩红利
(PRODUCTION BONUS)
基本佣金

520 - 2 Simple Way
(Client & Partner)
per week

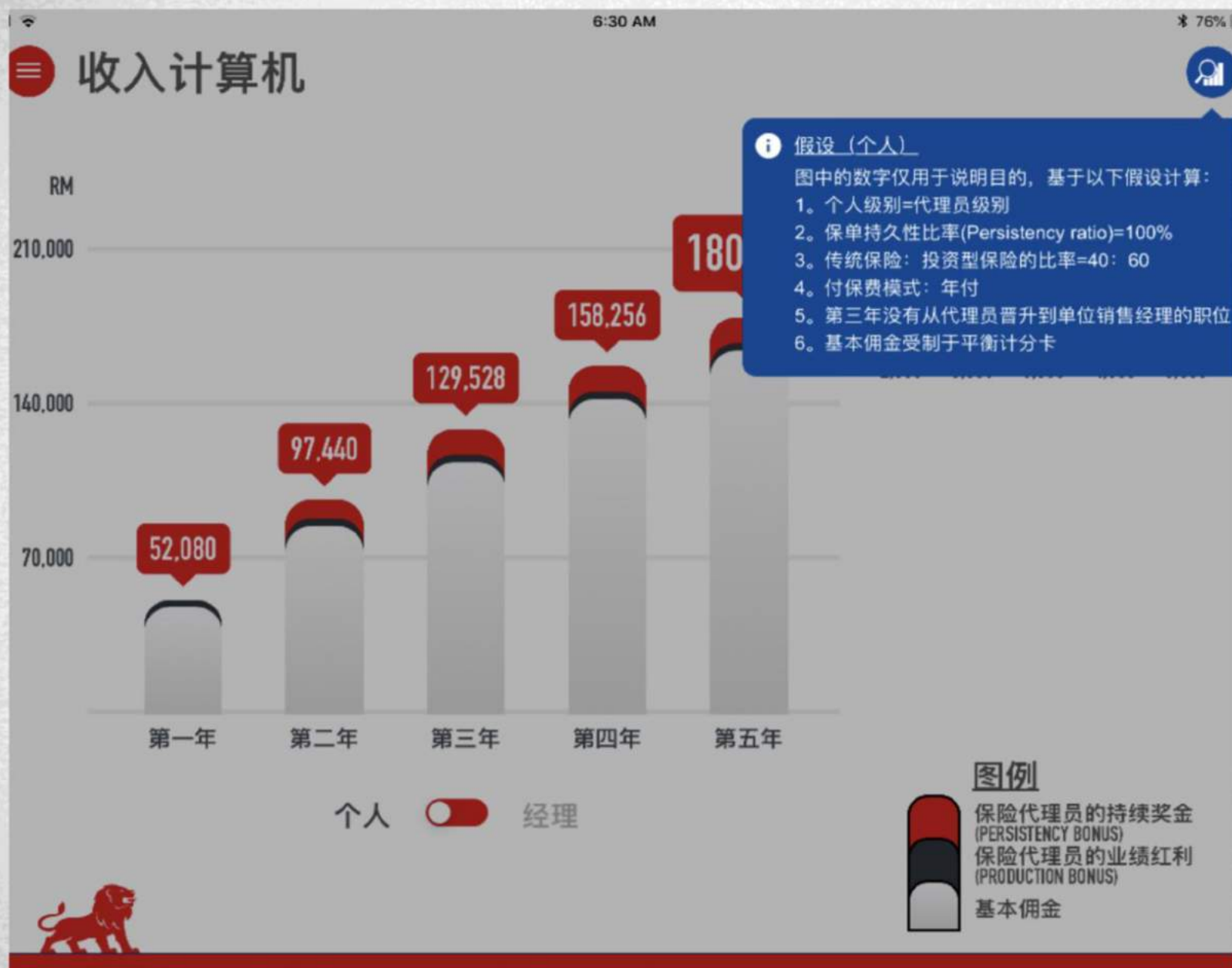
1 Day
3 Presentation
1 Month
4 Cases

520 我只做两件简单的事。

1 天 **3** 访

1 月 **4** 张





Just wish to be
Insurance Advisor
without team member
and concentrate where
income also can achieve
more than **10K per**
month after 3 years
service.

只是成为**专业寿险顾问**
而已没团队都可以**月入**
万元在服务三年后。



Question to Prospect ~ Working Prospect 工作者

01 Mr Prospect, What is your expected Income if want to change job?

(名字) , 如果要换工作 , 哪你理想的薪金是多少?

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 Increament 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

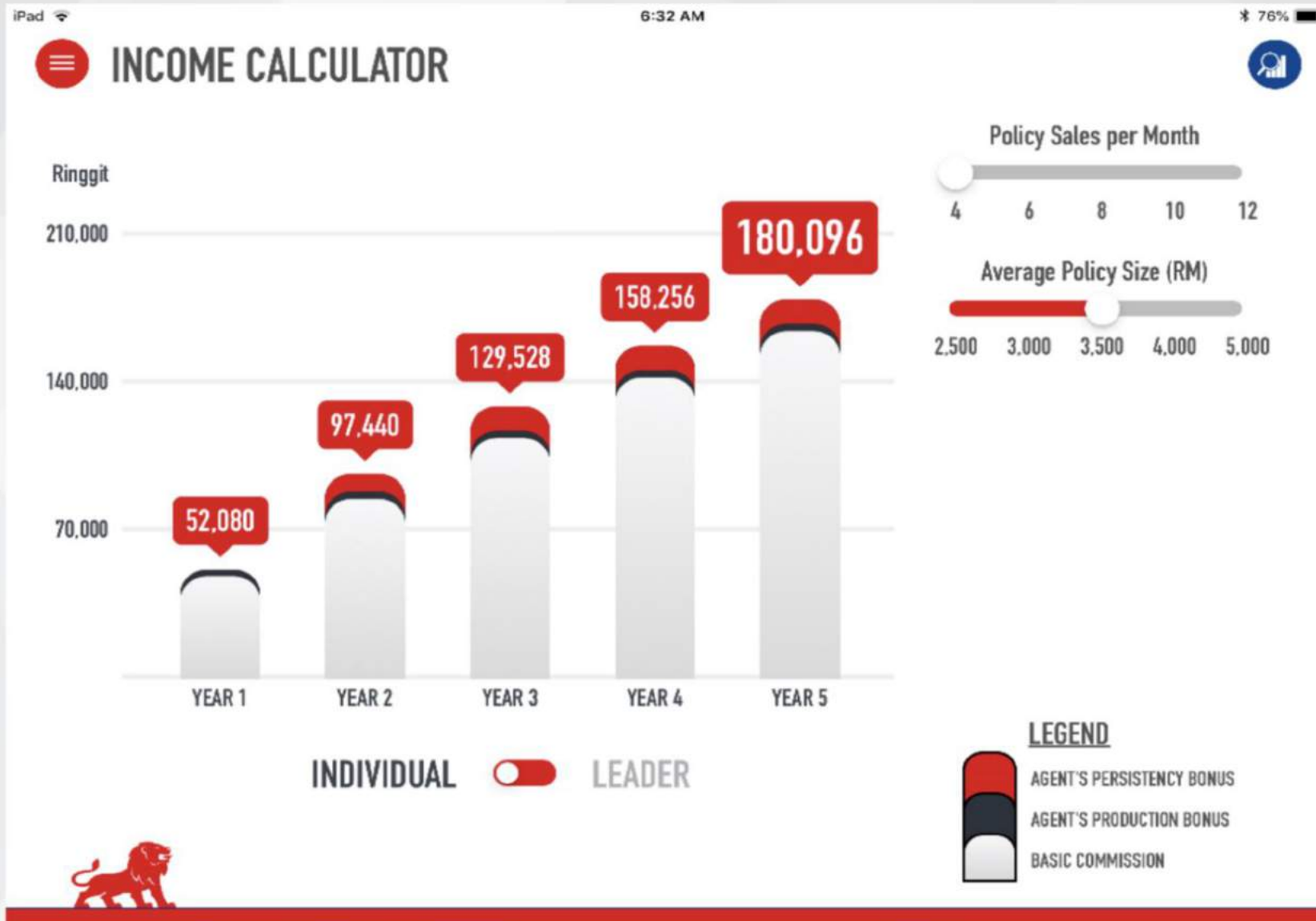
WHAT ?

Income Calculator & Formula 520 1314

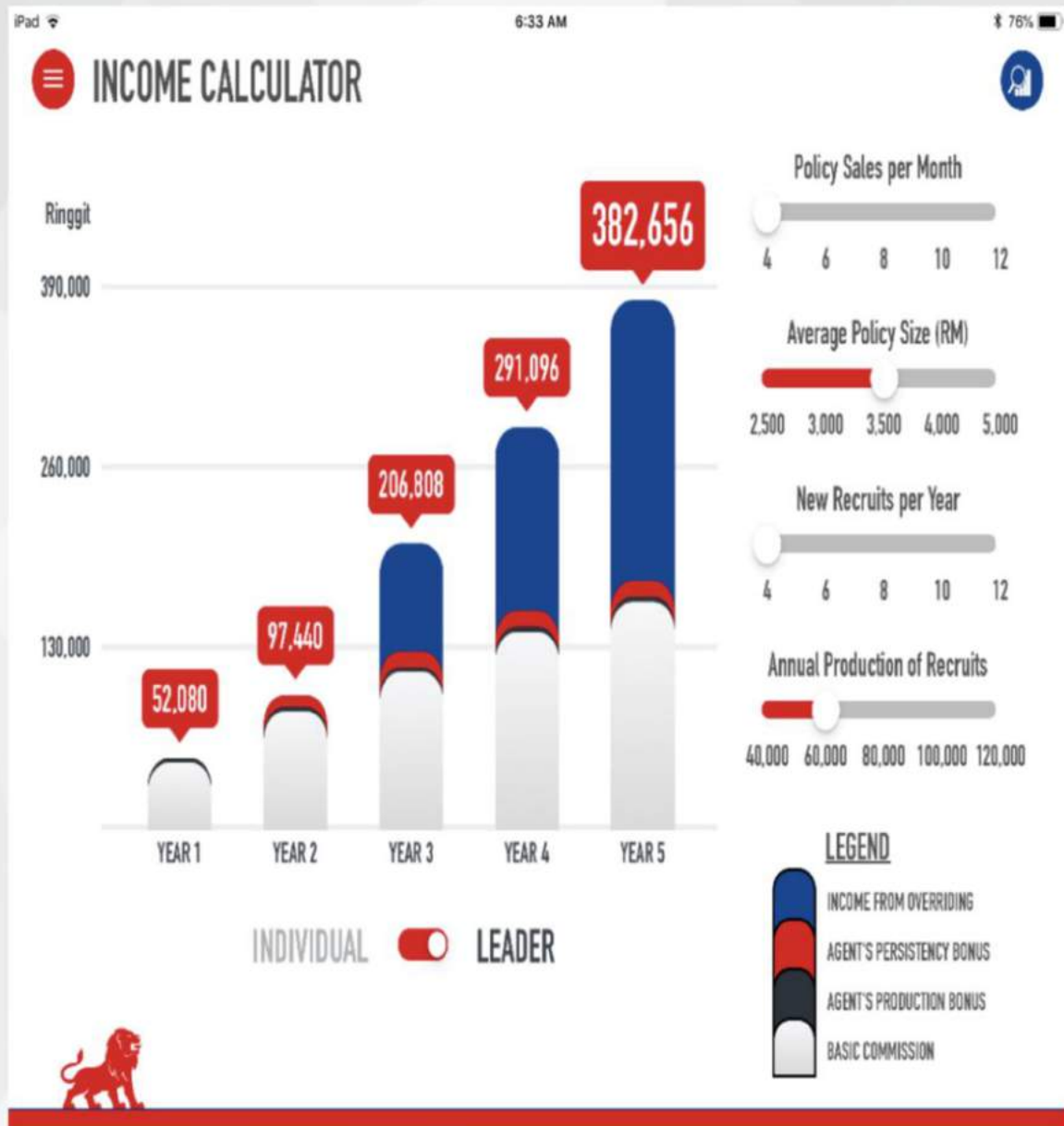
520 – 2 Simple Way
(Client & Partner)
per week

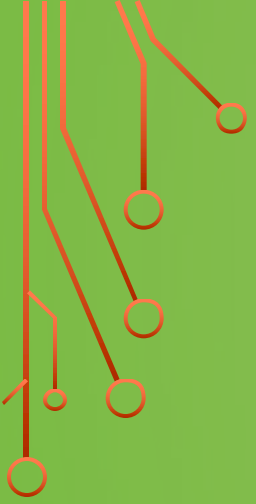
1 Day
3 Presentation
1 Month
4 Cases

520 我只做两件简单的事。
1天 3访
1月 4张



Leader Income 领导的收入





520-Simple way (client / partner)

1 Day

3 Presentation

1 Month

4 Cases

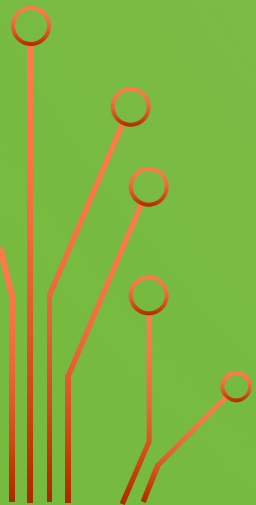
520我只做两件简单的事

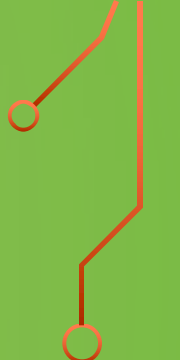
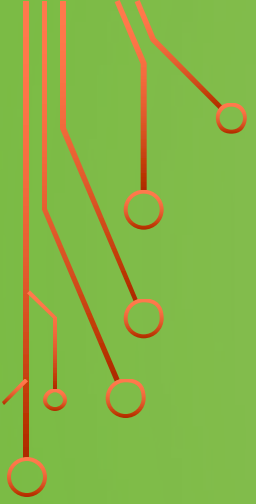
1天3访

1月4张

只要你做好你的个人销售，
每月成交四张，每张3500，
三年后你就可以月入万元。

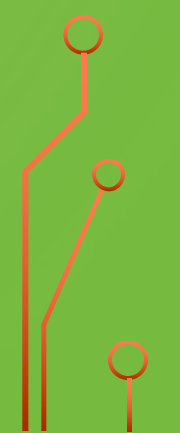
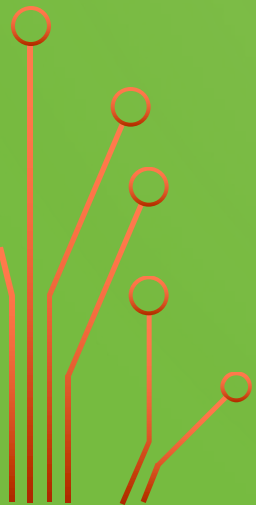
如果你想成为领导，
你做好你的本份，
每月成交四张，每张3500，
每年引进4位伙伴，
他们的平均营业额6万，
三年后你就可以月入万六。





只要你很坚持**5201314**，你一定可以拿到你要的薪金。
我们可以给你很好的平台，
但你必须拥有很好的自律，态度与勤劳。
而你能不能，不是我们可以做决定的，
因为这行业是需要专业认证，
你必须先考取两张文凭。

除了你要的收入，这行业还提供你表扬的舞台，专业的知识，免费旅游奖与额外的奖金



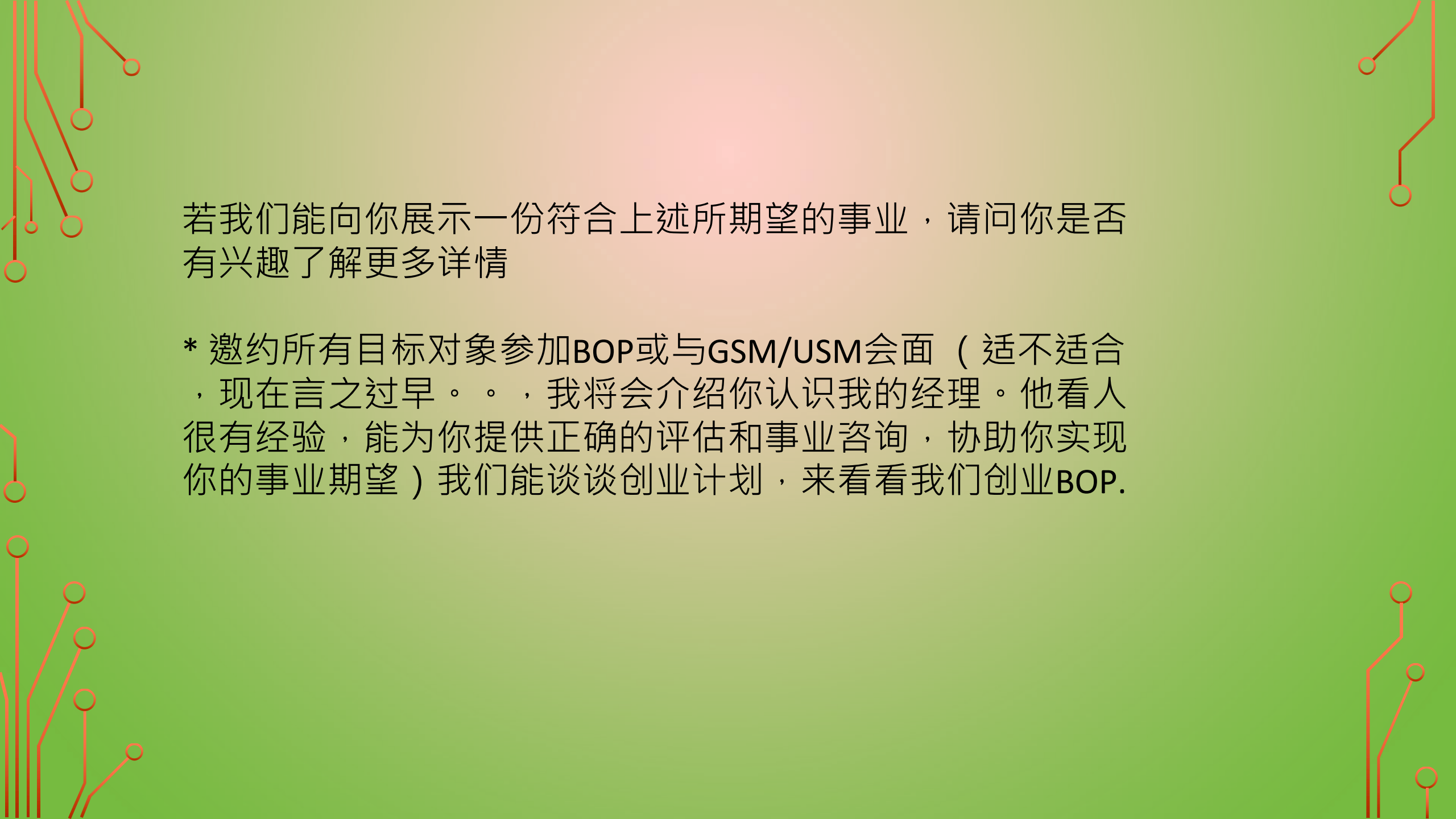
(SUSHI CONCEPT)

3.2 Closing: Direct approach

Arrange appointment invite to our hub/BOP

Introduce my manager to you.

3.3 Handling objections



若我们能向你展示一份符合上述所期望的事业，请问你是否有兴趣了解更多详情

* 邀约所有目标对象参加BOP或与GSM/USM会面（适不适合，现在言之过早。。，我将会介绍你认识我的经理。他看人很有经验，能为你提供正确的评估和事业咨询，协助你实现你的事业期望）我们能谈谈创业计划，来看看我们创业BOP.

增员拒绝处理

1. 增员对象：我没有时间我很忙

- 回答：好极了，我们就是要寻找忙碌的人来合作。因为像你这样忙的人，通常也是积极想改善生活的人，保险事业正适合你？

2. 增员对象：我的朋友很少、我没有朋友

- 回答：你不是朋友少，是你一下子想不起来了吧！我相信你的手机电话簿里面至少有几百、甚至一千多个名字。如果你静下来翻翻手机电话簿，你肯定会想到一些销售对象。其实每个人都有朋友，只是可能平时较少来往，而当你加盟这个事业之后，你自然会和其他人分享公司的产品和保险事业。

3. 增员对象：我没有口才

- 回答：你以为我的口才好吗？我只不过比你先加盟，已经了解保险公司的产品及市场计划，假使要你谈你目前从事的工作，你一定比我介绍得有条理，因为那是你熟悉的，因此，要是你熟悉保险公司的产品及市场计划，人家一定会说你的口才很好。

4. 增员对象：我胆子小，不敢跟别人说保险

- 回答：人没有天生就胆大的。胆大胆小是相对的，而且与生活环境息息相关。你胆子小，是因为你的生活环境、工作单位没有给你更多的练胆壮胆的机会，而寿险营销工作正是锻炼胆量、施展你才华的最佳舞台。

5. 增员对象：这个工作不好做

- 回答：保险是只有在不需要的时候购买、才能在需要的时候使用的特殊商品。不愿投保是暂时的，是因为不了解。有购买能力的人迟早会有购买欲望的。如果人人都有很强的投保意愿，好像买万字、买 iPhone 那样主动排队买保险，那就用不着我们这批优秀的保险代理人了。

6. 增员对象：自己的能力太弱

- 回答：我明白您的感受，这是很自然的反应。大多数曾和我聊过的朋友对于未曾做过的事情都和您有着相同的反应。我们公司有一个比较科学化的测评让你发掘自己的潜能。你现在不妨花 5 分钟完成这个测评。

7. 增员对象：竞争太激烈怕被淘汰

- 回答：任何行业，无论是自顾或者打工，都会淘汰那些心态不好、业绩不好、收入不稳定、得不到发展的失败者。只要你全心全意投入这份事业，我们的公司会给你提供完善的培顺和福利，协助你在短时间内创业，组织团队，拥有自己的事业王国，并且获取没有上线的收入和福利。

8. 增员对象：我不喜欢推销保险

- 回答：很多人都不喜欢推销，因为推销员给人的印象往往是死缠烂打，而且是开口求陌生人，感觉低人一等。可是我们做的是爱心工作，保险营销的精神是分享，分享是一种本能，比如你吃到好吃的东西，你会很自然地把它介绍亲友去，吃不吃是他们的事，这就是分享！只要你相信公司的保单，你会很自然地吧保单介绍亲友去。

9. 增员对象：我没有兴趣

- 回答：你不是没兴趣，也许你对保险事业有所误解，你不想做死缠烂打地推销工作、开口求陌生人买保险。其实工作是看前途和发展机会，只要你了解到寿险营销的真相及潜力，相信你一定会有兴趣来从事的。



STEP 4 : SELECTION TESTING : PROFILE TOOL

(Can be step 1 if in roadshow)

DISC/ Assessment Tool

The slide features a solid green background. In each of the four corners, there are decorative elements consisting of thin red lines that branch out like circuit traces, ending in small red circles.

STEP 5 -10

Hub visit & meet manager

STEP 5 : IN DEPTH INTERVIEW

Knowledge

1. What are the best ways to expand your knowledge?
2. What have you learned and how have you developed yourself over the past 5 years?
3. Were you advised to expand your knowledge or did you do it on your own?

☐
☐
☐

Remark

Attitude

1. Do you have a clear mental image of who you will be in the future?
2. What is your plan for accomplishing these goals?
3. Have you ever accomplished any goals that you have ever set for yourself?

☐
☐
☐

Skills

1. What is your best accomplishment in life?
2. In which areas have you been skilled in?
3. How did you acquire these skills?
4. Were you satisfied with your accomplishments?
5. Do you always do your best in any given assignments / project?
6. Do you like to be the best in any group?
7. Do you like to improve yourself, your accomplishments and your knowledge?
8. Do you like to be on top of any situation?

☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐

Habits

1. Do you follow your morning routine on weekends?
2. Do you like to stay up late at night?
3. Do you like to have everything in its proper place?
4. Do details bother you?
5. Is it better to handle details as they come up or to accumulate and settle all at once?
6. Do you like to have a definite schedule to run on or do you make decisions as you go along?
7. Could you make improvements in your habits?

☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐

(fill in the form, refer the form ask questions or *extra questions)

1) General

Fact find family background.

E.g. parents job (if have business minded, business DNA)

2) **Attitude** - Ask future goal, how you plan to achieve it?

3) **Skills (optional to choose - copy all)**

I) 1

II) 4

III) 7

IV) Worked any part time before

4) Habit - Weekday what time up, weekend what time wake up?

5) SWOT - 3 strengths & 3 weakness (please tell how to overcome it)

STEP 6 : CAREER PRESENTATION (5/4 FORMULA)

6.1 5 QUESTIONS

1) What I will be doing?

E.g. Do you “trust” insurance?

Why believe? Let prospect elaborate.

People who believe in insurance

will only can selling.

Who will be your clients?

Prospect lists, project “ 100”.

Product is financial **freedom**:

Prospect from where?

做什么	
Product (Financial Freedom)	Marker (Prospect)
Family Income Protection	Personal Contest (九同)
Retirement Planning	Referral
Education Funding	Observation
Estate Planning	Sub Agent
Diseases Protection Planning	Policy Holder
Obligation Planning	Entertainment
(Debts Cancellation)	Cold Canvas/
Medical Care Planning	Telephone Directory

2) How to do?

MEA system,

Training (1,3,5 Morning Training, 1/week Leo Program for new contract, 1/month Night Meeting for motivation, GE 90 Days Programs and PEP Y1)

Join Field, Roadshow Club, Referral Club

3) What is the rewards?

Here we emphasize balance life. Show GE recruitments apps income slides , recognition awards (MSA, Leo), incentive, travel

4) how do you elaborate my potential for selling success?

From their strength

5) how to make transition: AFS, importance of coaching, 三不离

6.2 4 SALES TO MAKE

1) 转行的必要

(play value cards) choose 10 priority, 5 remove, (why remove, why want this 5 things)

2) 我可以带领你成功（方法）

实战经验， Teach, Coach, Show, Lead by Example

3) 有利可图的行业

Job Vs. Career using table of accumulation.

20th year start have the big difference, most ppl cannot stand till reach the

I) 100% hard working & you can get what you want – fair

II) use other people 1% hard working and get what you want

III) the products help people (products value and meaningful)

if u can find these above 3 points to build a career you may go ahead.

4) 我们是-胜利的团队

Vision and Mission (Trusted & Professional) EXCELLENT

Closing part: go for PCE & BOP (project 100)

Prepare PCE form and request IC

1	1000	1	0.01
2	1000	2	0.02
3	1000	3	0.04
		4	0.08
		5	0.16
		18	2,621.44
		19	5,242.88
		20	10,485.76
		21	20,971.52
		22	41,943.04
		23	83,886.08
		29	5,368,709.12
30	30,000	30	10,737,418.24

STEP 7 : PROJECT 100

PROJECT 100

List prospects 100 is to know the sincerity & seriousness on this career, furthermore we can know his market type and what products to teach.

STEP 8 : PRE-CONTRACT TRAINING

NIGHT
MEETIN
G



PROJECT
100

STEP 9 : SPOUSAL INTERACTION (家访)



STEP 10 :

CLOSING & COMMITMENT INTERVIEW

Apply contract and start work.

<https://www.youtube.com/watch?v=b0s4JGm1zHY>

