

RMEL

主管简易增员法

Recruitment Made Easy for Leaders



此手册属于: _____

代理编号: _____

Great Eastern Life Assurance (M) Berhad

Disclaimer

"This participant workbook is purely a training tool for the internal agency training programmes of Great Eastern Life Assurance (Malaysia) Berhad. All or any part of the contents of this presentation shall not be used directly or indirectly for soliciting insurance business, policyholder services and/or facilitating any other form of communications with any external party whatsoever. This information is correct as at 01052018."

目录

开端及介绍	6
招募与遴选十步骤	7
招募 12 指南	11
步骤 1 - 探寻准代理	
建立代理轮廓	12
招募方法	13
招募方法：代理转介绍系统	13
步骤 2 - 关系经营	
与准代理的第一次接触 - 面对面	16
与准代理的第一次接触 - 电话	17
步骤 3 - 初次面谈	18
步骤 4 - 遴选: 性格测试	
大东方评估工具 - GETS / QGETS	20
步骤 5 - 深入面谈	
招募面谈的 KASH 公式	21
步骤 6 - 事业呈献	
准代理的五道问题	27
完成 4 项销售	28
步骤 7 - Project 100	
市场和职位模拟	29
步骤 8 - 签约前培训	
启动 - 成功的主要规则	29
为新代理量身设计首 30 和 90 天活动规划	30
步骤 9 - 家庭拜访	36
步骤 10 - 承诺设定	37
职业/责任描述和行为标准	38
附录: 代理员简易增员法	39
BOP 门票兑换票根 1, 2, 3	42

简介

课程名称

主管简易增员法 (RMEL)

培训小时数/ CPD

8 小时

目标学员

单位经理 (USM) 和 组织经理 (GSM)

培训方案的理念

今时今日，一个可持续经营的保险组织取决于肩负销售队伍发展的组织领导者。如果组织领导者不能带领团队有效率的生产，成为有利可图的销售团队，他们将无法在寿险业生存。招募是组织领导者的主要工作。如果该组织领导者能更有效地招募更多高素质人才，那么代理社系统便能够有效的招揽更多的人参与这项事业。寿险代理社的未来取决于它现在的表现能力。招募是寿险行业唯一的成功与生存之道，也是代理业务可持续发展的命脉。因此，组织领导者必需建立有效的招募系统，不仅赖以生存，并可致力发展。

在这个为时一天的招募工作坊里，受邀的资深代理社主管们将为学员们分享最佳实践的成功模式，涵盖的领域包括：

1. 为什么招募（目的）：持续招募的目的
2. 招募什么，用什么方法招募（来源、工具）：招募计划包含了新代理轮廓，招募的来源与方法，准代理的性格分析工具
3. 如何（执行的方法）：已证实有效吸引准代理的方法，其中关键包括做事业呈献时该注意的事项，以及如何启动新代理让他们尽早成功。

针对以上 3 个“什么”和“如何”的问题，讲师将会通过“招募与遴选十步骤”（至少 75% 课程内容）和学员们分享招募策略和他们的亲身作战经验（不超过 25% 课程内容）。此外，讲师也会无私地分享在招募与遴选过程中所面临的挑战和如何克服这些挑战。

课程宗旨

完成此单元后，学员将能够：

1. 了解招募和遴选十步骤
2. 叙述准代理员轮廓
3. 运用代理转介绍系统
4. 接受并推荐代理员上“增员简易法（RME）”
5. 为新代理准备的首 30 及 90 天活动规划
6. 邀约至少 3 位准代理参与公司的创业讲座会

技能与主要的培训范围

- 人才搜寻与遴选
- 启发他人

呈现模式

- 讲课
- 角色扮演
- 分组讨论

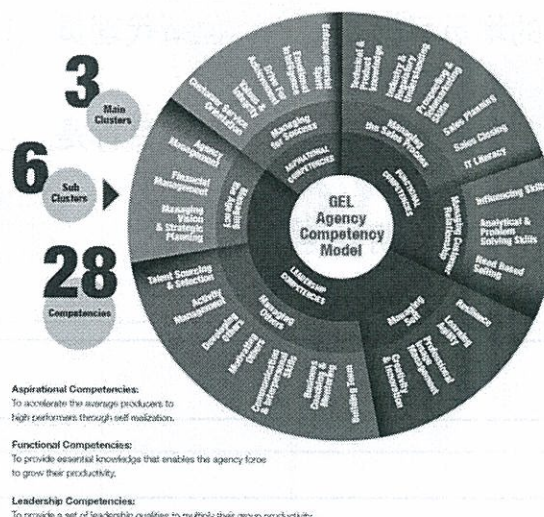
参与者的工具

学员手册

大东方评估工具 - GETS / QGETS

增员软件

新代理首 30 和 90 天活动规划工具



评价方式

书写作业 / 行动计划

课程拥有权

马来西亚大东方寿险

课程设计

Leadership Development Faculty, CFE

课程简介

名字: _____ 职位: _____

代理组织: _____ 年资: _____

您的组织在过去 5 年最高的增员记录是: 在一年里招募了 _____ 位新代理员

您今年的增员目标是 _____ 位新代理员

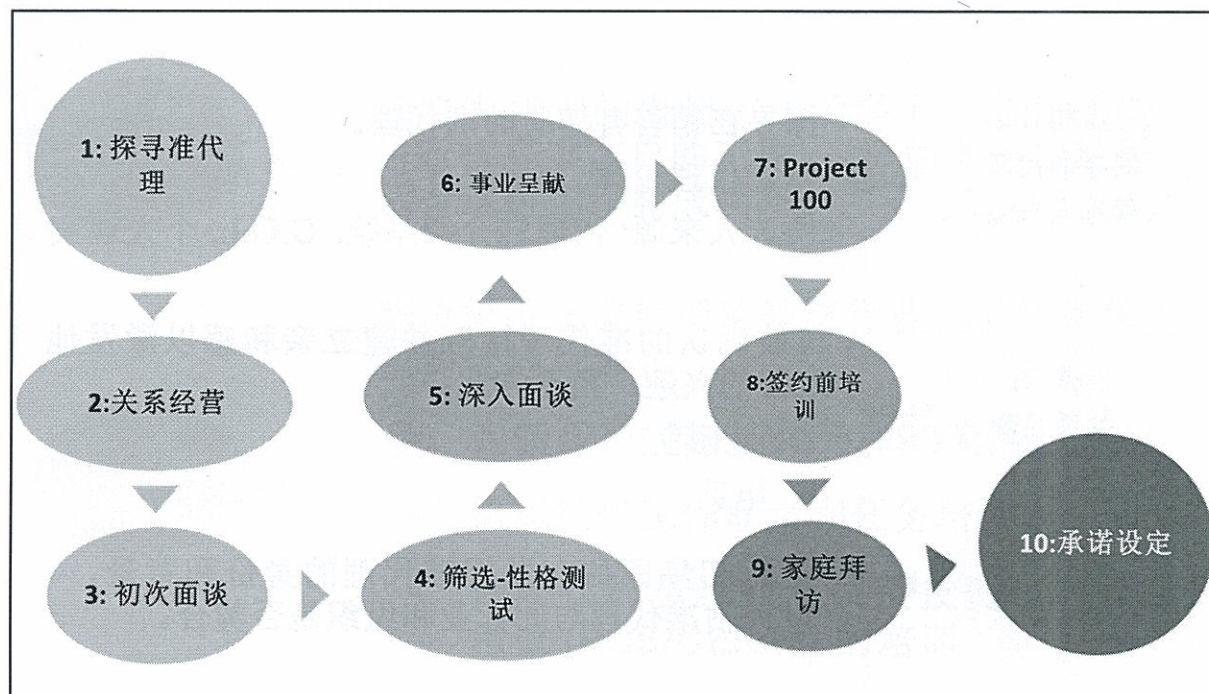
在接着下来的 3 年里, 您的事业目标是 _____

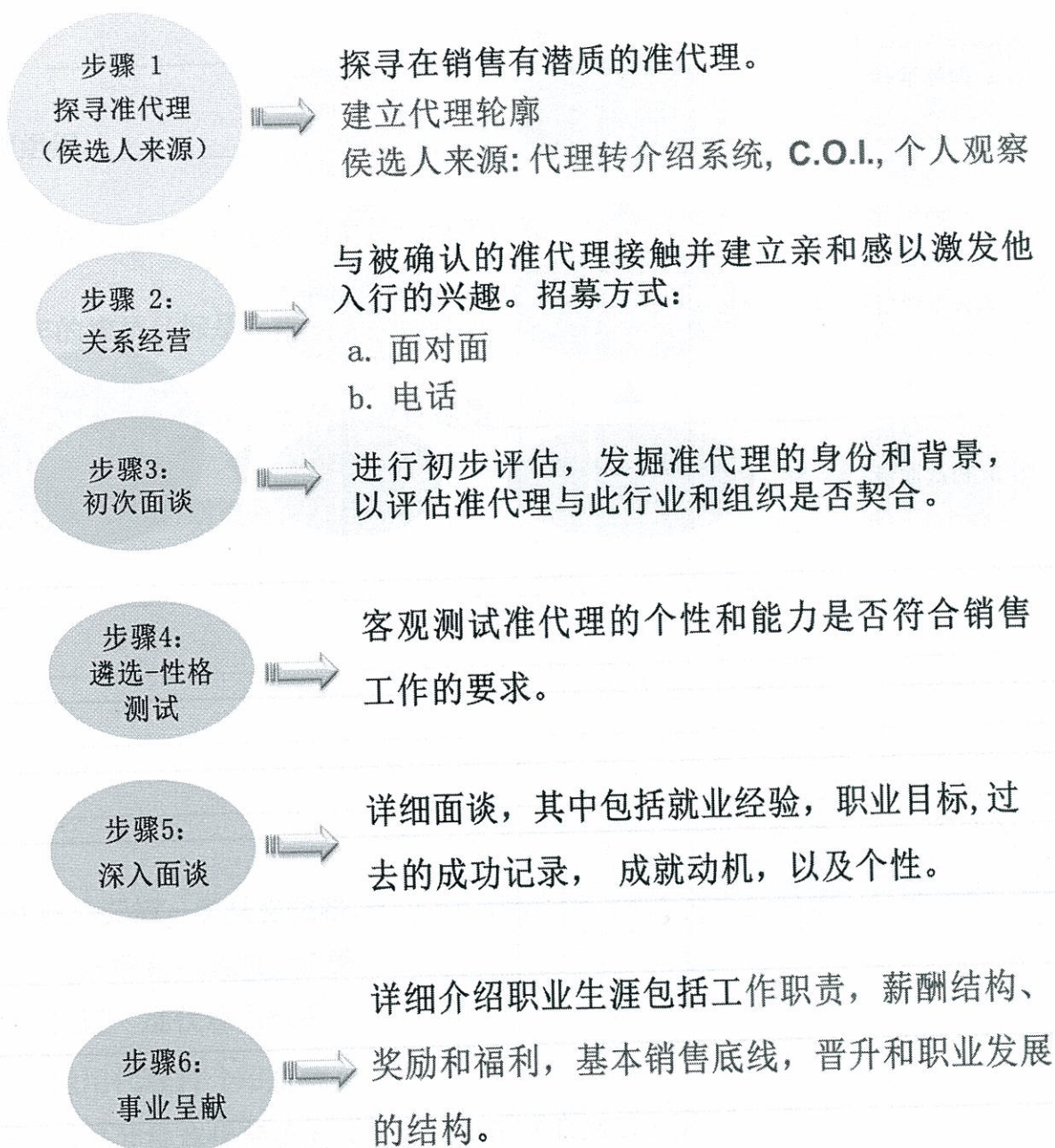
我对这个课程的期望是:

完成此单元后, 学员将能够:

1. 了解招募和遴选十步骤
2. 叙述 准代理员轮廓
3. 运用代理转介绍系统
4. 接受并推荐代理员上《简易增员法 (RME) 》
5. 为新代理准备的首 30 及 90 天活动规划
6. 邀约至少 3 位准代理参与公司的创业讲座会

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

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。

招募 12 指南

1. 设置招聘目标—实际的预算总代理人数以及净代理人数。
2. 通过开除业绩不达标的代理员来提高组织形象。
3. 超越需求地增员以增强自信心，减少招募平庸的准代理。
4. 设置一个时间表显示招募活动。
5. 在高素质的群体里探寻准代理。
6. 专注在最具生产力的地方，搜寻那些对攻占特定自然市场拥有较高成功率的准代理。
7. 维持高比例的准代理人选和理想代理人选，以避免穷途末路随便委任代理员。
8. 在提供代理员合约之前必须先获得所有和准代理员有关的重要资料。
9. 设立一个健全的程序来评估这些资料。
10. 付出足够的时间和精力在新代理就业训练。
11. 提供财务资助计划给新代理以奠定他/她的财政基础。
12. 不要超越你的能力招募，因为你必须分配时间提供每一位代理平等学习和辅导的机会。

步骤 1- 探寻准代理

一个寻找_____人选的过程。组织经理需要决定理想代理的_____。

建立代理轮廓

清楚知道你要寻找什么类型的准代理是招募里其中一个重要的环节，那也叫做探寻准代理。你必须决定适合在您的组织中发展的理想代理轮廓。经验、年龄、市场、联络、人脉、教育水平、收入要求，和其他一些因素都应该在考虑范围内。换言之，你应该在你的招募活动里建立起你想要的个人销售者轮廓-那种性质的准代理最适合你。

你很少机会找到你想要的理想人选，也没有所谓最好的个人销售模范。但是不同类型的成功人士来自不同的背景、教育水平和不同的作业经验。然而，我们知道成功的个人销售者基本上都拥有共同特点和能力。你得要明确的知道你要找的代理员特质，这样才能继续招募和吸引那些能够获得最高成功率的人选。重复的问你自己这道问题：在我周围谁已获得成功？请确认他们能认同你的代理社文化。

来源: Professional Pattern Management, Kinder Brothers International

代理轮廓 - 例子

25 至 35 岁	持久以恒
已婚	已证实的个人成功和专业
销售经验	高道德标准
自然市场	诚信
警觉性	有活力
独立	可靠
愿意在规定结构内工作	良好的沟通技巧
受金钱激励	主动，坦率
受业绩驱动	教育背景 - 高中，大专生

[illegible]

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

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。

1. **邀约** - 告诉代理你想用一个半小时的时间带他/她去午餐。告诉代理：“我感谢你的帮忙。我知道你的时间是很宝贵的。”
2. **为什么** - 向代理解释，转介绍会比直接邮寄、互联网、或报纸上的广告更有效。向代理解释，如果我们过去数年内不招募，那将会对组织造成的可能后果。让代理了解招募的重要性。
3. **资格预审**- 向代理强调我们不希望他或她对准代理的资格做前瞻性的能力评估。让代理了解你询问转介绍的过程。向代理解释，我们不要寻找要进入保险行业的准代理，但我们想要的是他/她认识的人士当中的最好的主管及最好的销售人员。
4. **检查表** - 一次性的检阅记忆唤起指南（指南中列有你所要招募人选的行业，如银行家、产业经纪、其他产品的销售者等等）；让代理知道这是一个非常重要的部分。让代理可以知道我们要在这午餐会中致力于获得 6、8 或 10 个名字。
5. **保单列表** - 当代理审查完毕记忆唤起指南上的项目后，接着就拿出代理近几年成功售出的客户名单列表。

6. **跟进** - 向代理要求转介绍准代理人选的联络方式。然后做后续跟进的工作，并让代理知道你跟进的结果。这跟进动作将让你向代理要求做准代理转介绍过程更顺遂

为了增强代理转介绍系统，大东方培训部门开发了《代理员简易增员法》课程以协助主管们鼓励代理员凭借主管和公司的支持，以及有利于新代理员业务开发的培训系统，尽早增员创建他们的事业王国。《代理员简易增员法》课程的主要目的是支援和装备代理员成为一个称职的介绍人。他们只需要负责在招募和遴选十步骤里的头三个步骤（介绍人）。其余的七个步骤由 USM/GSM 负责。

Where and how to download RA? 从哪里 / 如何下载 Recruitment App?

1. Login to ePartner via iPad using your agent ID and password.
2. Go to 'Downloads' > 'Recruitment App' > 'Recruitment App Download'.
(Requires a stable internet connection)

练习：略述我的代理转介绍系统

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

练习：略述我与准代理的第一次接触 – 面对面

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？

练习：略述我与准代理的第一次接触 - 电话

步骤 3：初次面谈

在进行初步评估时，通过揭示准代理的状态和背景，来了解准代理与保险事业和所属组织是否契合。

迅速引发兴趣

- 大多数人都这样回答，“我绝不会卖保险，那是我会做的最后一件事。”这些人当中有些可能是你最佳的准代理。
- 你可能想要说，“或许你不感兴趣，可是你知道一些你认识的人会感兴趣。我很感激你给我 15 分钟时间来告诉你关于我们的组织，我们吸引着什么样的人和他们正在享受着的成功。你可能会有人选推荐给我”。基本上，大部分的人都会给你一个 15 分钟的时间。
- 大多数人不会在第一次的交谈中显示出他对保险行业的兴趣。他们表面上都对目前的现况感到满足。这是正常的。因此，你需要一个实例来引起他们的兴趣。“唤醒兴趣的策略”只需要你几分钟的时间。

唤醒兴趣的策略

“先生，我想请问你一道问题。根据你的才能，活力和志向，你能看到在未来的五年或十年内你的收入会有七位数吗？（当准代理回答了之后，那你就继续问下一道问题）

问题 #1，“试想想-我们国家有多少人口？”（在这讨论当中会得到一个事实，那就是有过剩_____人）。

问题 #2，“先生，在这些人口当中，有多少人是受雇人士？”（这讨论将得到的结论是 16 岁到 70 岁_____当中_____人都想自雇）。

问题 #3 “受雇的人当中，有多少是赚取 RM500, 000 年薪？”（这类型是少于 2%）

问题 #4 “先生，你想成为优秀人才的其中一分子吗？”（大多数的准代理都会赞同这一点，那你就进入以下的话术）

“先生，要进入这富裕的群组里，你有五方面是可以尝试的。”

1. “你可以是最优良的运动员/专业演员。这应该都不是我们追求的目标，是吗？”
2. “你可以是一名专业人士，医生，律师，工程师。你有这行业的文凭吗，或者是你有兴趣回去大学投考专业文凭吗？”（大多数答案是“不”）
3. “你可以经营自己的生意。但是，有多少生意能够成功经营？统计数字显示生意失败是因为缺少资金和管理经验！先生，请问你有足够的资金/经验创立自己的生意吗？”（大多数答案是“不”）
4. “你可以加入大企业，一层一层爬上去，然后攀到最高峰。这需要耐心，在本地和其他分行之间奔波，还要靠一点运气，面对一些办公室政治是在所难免，并失去一些个人的自由。这是你要走的路吗？”（大多数答案是“不”）
5. “最后的一个行业选择，在这里你能赚取可观的收入。这是创意销售。例如地产，电脑，或是金融服务行业。这就是在接下来的几个星期我想要和你一起探索的范围。请问你几时方便见个面？”

步骤 4：遴选测试：性格测试

大东方测评工具 - GETS / QGETS

主要目标：预测潜在代理员对大东方的销售工作是否能胜任及成功

- 内含 44 个问题
- 约需 5 至 7 分钟来完成
- 此评估将产生一份 6 页的综合报告
- 并对下列 5 项大东方能力素质进行评估：
 - 成就的动力
 - 创业精神
 - 情绪智力
 - 以客户服务为导向
 - 价值与诚信

步骤 5：深入面谈

招募面谈的 KASH 公式

雇用一个人与否是一个艰难决定。有一位主管制定了一个能够做出最后的决定表格。这份表格能帮助主管根据 KASH 公式（知识、态度、技能、习惯）审查应聘者过去的工作表现，那就是主管能运用于建立组织。

知识

备注

1. 你是否有阅读关于扩展你知识的书刊？
2. 你有在你之前的工作里扩展你的知识吗？如何扩展？为什么？
3. 你是被告知需要扩展或自己想扩展知识

☐
☐
☐

态度

1. 你未来里想要什么？有什么目标？
2. 你打算如何完成你的目标？
3. 你是否有完成过你之前所设定过的目标？

☐
☐
☐

技能

1. 你这生中最大的成就是什么？
2. 你在哪一方面是最在行的？
3. 你是怎样拥有这些技能？
4. 你满足目前的成就吗？
5. 你是否常尽你所能来完成你的工作？
6. 你想要成为团队中最佳的表现者吗？
7. 你想要提升自身、你的成就、及你的知识吗？

☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐

为了避免遗漏资料，请尽快填写摘要

评估指南：由主管填写

1. 已婚:	25	
2. 年龄:		
35 或以上	100	
30 到 35	75	
25 到 29	50	
24 或一下	25	
3. 教育背景:		
大学学位	100	
专科文凭	50	
高中文凭	25	
4. 潜在成就的元素 (包括个人价值、满足感、内涵, 和个人纪律)		
优秀	100	
良好	75	
满意	50	
5. 语言能力:		
四语	75	
三语	50	
双语	25	
6. 电脑技能:	25	
7. 工作经验: (曾经是位银行职员, 销售代表, 老师, 自雇, 会计师, 参与酒店业或直销)		
2 年 或以上	100	
1 - 2 年	50	
少于 1 year	25	
8. 目前受雇	50	
9. 拥有寿险保单	50	
总共	600	

500 或以上	优良准代理包括适当的背景, 能力和成功因素
400 - 499	良好准代理包括特定的技能和成功记录
300 - 399	潜质准代理
200 - 299	需要培训和扶持的准代理
100 - 199	缺少经验和本领的准代理

抉择程序

准代理名字: _____

列出 3 项突出的特性/强项	
1.	
2.	
3.	
列出 3 项弱点	
1. 弱点	
解决方案	
2. 弱点	
解决方案	
3. 弱点	
解决方案	
附加资料	
看法	
☐ 优良准代理	☐ 良好准代理
☐ 一般准代理	☐ 无法接受的准代理
我的决定	
☐ 决定招募准代理	☐ 决定延迟准代理的申请
☐ 决定拒绝准代理	
决定的理由:	

签名: _____ 日期: _____

有效的面谈规则

按照以下几个简单规则以制造更好，更有效率的招募面谈：

1. 预备 - 创造舒服的环境

- 选择适当和专业的地点来进行面谈
- 确定没有干扰或扰乱；面谈需要 45-60 分钟。
- 在结束面谈后，保留 20 分钟的时间做资料整合和评估

2. 聆听和观察- 真诚和尊重的态度

- 鼓励准代理发言
- 让准代理有足够的时间思考问题
- 不要急着打破沉默

3. 询问 - 简单和直接

- 观察准代理的行为和反应
- 用开放式问题，如“为什么”和“怎样”
- 问深入问题以做更深入了解
- 关注准代理所给的答案以确保是准确和完整的答案

4. 做记录-记录所有重点

- 面谈前，告知准代理面谈期间你将会做记录
- 做全面的记录
- 在记录的要点里做出说明和提问
- 善用记录里的要点来评估准代理的执行能力

5. 面谈结束后-做出正确的举动

- 如有不清楚或其他疑问，设定另一个面谈
- 在适当的时间里结束面谈

6. 客观性的做评估

- 根据评估，填写以下决策部分以得到全面的评估
- 面谈后，根据你的个人观察和总体评估做个全面判断

成功的特质

这是个实用的工具在对于评估准代理：

	是	非
1. 警觉性	☐	☐
2. 情感和职业的稳定度	☐	☐
3. 具有良好的能量水平	☐	☐
4. 对目标和成就有欲望	☐	☐
5. 有胆量，果断，	☐	☐
6. 同理心	☐	☐
7. 相信保险	☐	☐
8. 有自然市场	☐	☐
9. 成熟和对行业老练	☐	☐
10. 拥有销售经验和技能	☐	☐
11. 习惯佣金收入	☐	☐
12. 工作态度，高能量/组织	☐	☐
13. 良好的沟通能力/ 善于管理	☐	☐
14. 动力，自我激励、 服务、 金钱，要被认可	☐	☐
15. 兴趣于工作	☐	☐
16. 独立和自律	☐	☐
17. 竞争欲望	☐	☐
18. 可锻炼的	☐	☐
19. 有忍耐力	☐	☐
20. 自我意识/有弹性- 会自我充电	☐	☐
21. 紧迫感/聚焦	☐	☐
22. 热情	☐	☐
23. 良好的思想过程	☐	☐
24. 积极态度	☐	☐
25. 物质和个人生活方式	☐	☐
26. 钱财管理/财务稳定	☐	☐
27. 坚强，愿意为成功付出代价	☐	☐
28. 强烈自我定位/自信	☐	☐
29. 以人为本	☐	☐
30. 企业家精神	☐	☐
31. 有成功模式/展现出成就感	☐	☐
32. 安定的个人生活	☐	☐

步骤 6：事业呈献

有效的事业呈献有两个主要策略：

a) 回答准代理的五道问题

准代理会有很多疑问，因此必须给他们满意的回答。然而，有五道问题是他们常问的。

第一道问题：我将会做什么？ 解释给准代理关于他们将会做的事情，例如他们会卖什么产品，谁会是他的顾客群，怎样找高收入准顾客，他们会做些什么日常活动和需要多少的时间和精力？

第二道问题：他们想要知道：我如何学习去销售？ 用市场营销和销售系统来回答这道问题。表现给他们你有明确，已被证实的销售系统和如何运作。告诉他们你会先做示范而他们作观察，接着就是他们做事而你做示范。准代理最主要是要知道如何有效的做销售。

第三道问题：我会有哪些奖励？ 除了告诉准代理关于你其他代理的成就，你也要告诉他自己的成就。接着再解释佣金，更新和服务费让他们知道。

第四道问题：你如何评价我销售成功的潜能？ 这是关键的一题。你如何评估他们的潜能？他们会有什么成就？你会带给他们什么？如果你能很好的回答这道问题，那将会很吸引他们。

第五道问题，我如何做转变？ 你需要协助准代理踏出第一步。

在事业呈献里，要记得如何应付以上的五道问题和充分的回答他们。

来源: *Professional Pattern Management, Kinder Brothers International*

b) 完成 4 项销售

当你有了经验和明白所谓的 4 单“销售”，招募将变得更容易。

1. 头号艰巨的销售是把保险事业销售给你的准代理，让他们感觉到有必要考虑转换工作。给准代理足够的时间在没有偏见的情况下考虑。告诉他们如果没有“不满于现状”，那生活将不会有转变。
2. 把自己销售给准代理，让他们觉得你有能力带领他们走向成功之路。最终，他们是否要加入你的组织是在于他们对你的看法。
3. 把这一份事业销售给准代理，让他们深入了解这一份事业和它所带来的福利。准代理需要认同这事业和事业带来的好处。
4. 最终，向他们推销你的组织和组织的前途。准代理需要认同他们参与的组织。所有的准代理都喜欢成为成功团队的一分子。他们要感到骄傲，并且喜欢与充满自信的领导者为伍。

来源: *Professional Pattern Management, Kinder Brothers International*

步骤 7- Project 100

1. 确定准代理的自然市场的实力。
2. 为准代理准备好探寻准客户工作。
3. 评估准代理是否适合这份工作和成功率。
4. 这是一项职业模拟。它让准代理感受到这行业在情绪或体力上的优势与挑战，
5. 让准代理在**市场内**面对准客户。
6. 你务必让准代理参与你的职业导向课程（career orientation）。你需要说服准代理关于职业导向课程的重要性和它的好处。

步骤 8：签约前培训

启步 - 成功的主要准则

- 快速、自信的启步 - 签约前培训有利于新代理快速起步，让他们尽早体验成功。与新代理讨论有关陪同业务工作和策略。自信来自成功的经历而那些成功的经历需要提早得到。
- 每日规划的习惯 - 协助新代理体会到每日规划的重要
- 每周成就 - 让新代理清楚工作性质和他们每个星期必须达到的目标。
- 销售系统与营销 - 检阅销售与营销策略以确保完善的管道管理。
- 掌握销售语言 - 新代理需要在头 30 天里适应销售语言，最迟在 60 天用于沟通。
- 成交保单 - 强调成交保单的重要性，必须达到和超越最低标准。
- 业绩表现改进公式 - 成交 效率 成以 (X) 试卖总数。这将会在监督和测量课程里被讨论。
- 职业发展 - 尽快得到客户的信任，因为客户都喜欢有能力的销售员
- 个人发展 - 聚焦平衡生活的好处

来源: Professional Pattern Management, Kinder Brothers International

30 天 / 90 天活动规划 范本 (第一个月)

课程			叙述	小时	日期	培训者	签名	备注
第一个星期	1	迎新会		4				
		组织文化	介绍代理社目标, 使命, 和原景					
		晋升机会	介绍职业发展					
		大东方的必修课程	告知必须报读的大东方课程					
		马来西亚保险市场	研究统计	3				
		工具	名片, 衣恤, 市场营销工具					
		代理员培训	日程安排					
		分行探访	分行探访	1				
		每周会议		2				
	2	创造需要	问卷和 100 名样本 (培训员提供)	2				
第二个星期	3	呈现技能		2				
		产品培训-ILP		2				
		名单-100	上课前已准备好 100 名单					
		TCF e-Assessment	培训后完成 TCF (24 小时)					
		陪同作业	最少取得一个邀约	2				
		每周会议		2				
	4	打电话技能 - 取得邀约	上课前已准备好 100 名单	2				
		产品培训 - Trad Plan	培训后完成 TCF 24 小时	2				
		TCF e-Assessment						
		调查 (全职:40, 兼职:20)	上课前完成调查	1				
第三个星期		陪同作业	最少取得一个邀约	2				
		每周会议						
	5	探寻准客户技能						
	6	成交技能						
		陪同作业	最少取得一个邀约					
第四个星期								

1 月

[illegible]

30 天/90 天活动规划范本 (第三个月)

课程		叙述	小时	日期	培训者	签名	备注
第九个星期	每周会议		2				
	Empowering 5 课程	(根据 LAMP 里的时间表)	8				
	MPOS 培训		2				
	每周活动追踪系统	由代理填写	1				
	陪同作业 (招募)	最少取得一个邀约	2				
第十个星期	每周会议		2				
	角色扮演创造需要		1				
	角色扮演打电话技能		1				
	每周活动追踪系统	由代理填写	1				
	陪同作业	最少取得一个邀约	2				
第十一个星期	每周会议		2				
	角色扮演产品呈献		1				
	每周追踪系统	由代理填写	1				
	影响于销售优势		2				
	陪同作业	最少取得一个邀约	2				
第十二个星期	每周会议		2				
	市场/销售讲座		8				
	每周活动追踪系统	由代理填写	1				
	陪同作业	最少取得一个邀约	2				

三月

练习: 30 天 / 90 天活动规划 (第一个月)

课程	叙述	小时	日期	培训者	签名	备注
第一个星期	迎新会	4				
第二个星期	每周会议	1				
		2				
		2				
		2				
		2				
		2				
		2				
		2				
		2				
		2				
第三个星期	陪同作业	2				
	每周会议	2				
		2				
		2				
		2				
		2				
		2				
		2				
		2				
		2				
第四个星期	陪同作业	1				
		2				

1 月

练习: 30 天 / 90 天活动规划 (第二个月)

[illegible]

练习: 30 天/90 天活动规划 (第三个月)

课程			叙述	小时	日期	培训者	签名	备注
三月	第九个星期	每周会议		2				
	第十个星期	陪同作业(招募)	最少取得一个邀约	2				
		每周会议		2				
	第十一个星期	陪同作业	最少取得一个邀约	2				
		每周会议		2				
	第十二个星期	陪同作业	最少取得一个邀约	2				
		每周会议		2				
		陪同作业	最少取得一个邀约	2				

步骤 9：家庭拜访

与准代理的配偶，家人，或其他亲近人士交流，让他们了解此行业的特质，并解答他们的疑虑。

1. 邀请他们共进午餐或晚餐
2. 邀请他们参观你的办公室
3. 做事业呈献给准代理及他 / 她的配偶 / 家人

用什么来呈献给配偶/家人？

1. 清晰和诚实的描述代理人的工作。
2. 关于公司/组织的讯息：包括声誉、历史记录。
3. 公司大会和组织会议

配偶/家人会想要知道些什么？

1. 行业成功率是多少？
2. 配偶 / 家长能如何帮助代理成功？

步骤 10 : 承诺设定

Kinder Brothers 认为提前计划你的“吸引力”面谈是很重要，因为它让你有时间决定你想注重的重要项目。同时，你也需要安排和完成合约需求。

承诺面谈 - 你的目标将包括:

1. 做出最后的承诺
2. 检阅经济支援或者每月津贴的安排 (AFS); 佣金收入多寡, 何时支付等问题
3. 规定正式投入工作的日期、约前培训和需要完成的作业
4. 安排需要完成的必要合同文件
5. 检阅职业生涯和今年最低的和最高的目标

这面谈应该要愉快的结束, 同时双方得认同这是个明智的选择。双方必须承担义务和展望未来成功的道路。

通过具有结构性的职业描述面谈来建立稳固的基础。对你来说, 最重要的时间应该投注在你和你的准代理一起作深入面谈的时刻。根据你作职业描述得频密度, 你作职业描述面谈时所有的页面可以塑封。

在你和你合伙人面前各放一份职业描述资料。你有必要获取你看准能表现的准代理来加入你的团队。

讲解职业描述给初学者。请牢记, 这概念你能修改用以资深的代理。

来源: Professional Pattern Management, Kinder Brothers International

职业/责任描述和表现标准 (新人/资深/全职/兼职)

要在这行业里成功，有一些活动是每一位代理员必需认真执行。在我们的团队里，以下是我们的工作 / 活动的最低标准：

活动 / 行为	例子	标准
1. 打电话	25/天	
2. 邀约	5/天	
3. 销售呈献	3/天	
4. 转介绍	60/月	
5. 保单成交宗数	3/星期	
6. 代理社会议	1/星期	
7. 培训	2/月	
8. 售后服务/电话	2/天	
9. 储蓄	RM100/月	
10. 阅读 (书本/文章)	每月一本	
11.		
12.		
13.		

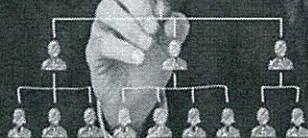
附录: 代理员简易增员法 (Recruitment Made Easy for Agents)

步骤 1- 探寻准代理

代理转介绍系统 - 推荐代理员参加简易增员法(RME)课程

简易增员法

Recruitment Made Easy



CP/LO/INT/TEL/TO/01020201010

FOR INTERNAL CIRCULATION & TRAINING PURPOSES ONLY

PAGE | 25

简易增员法

课程概览

1. 目标对象: 签约四年以下的代理员 (Agent & CA)。
2. 在RME课程里, 导师会呼吁代理员凭借他们的主管和公司的支持, 以及有利于新代理员业务开发的培训系统, 尽早增员创建他们的事业王国。
3. 代理员只需要负责在招募和遴选十步骤里的头三个步骤 (介绍人)。其余的七个步骤由 USM/GSM 负责。
4. 在这个课程里, 培训师将会:
 - 招募的重要性和好处
 - 进行课堂活动让学员领悟到增员的重要性和 5W1H
 - 指导学员如何使用招聘脚本 (寿司概念) 立刻开始招募。
 - 指导学员邀约至少3位朋友/潜在对象参加下一场“BOP”。

CP/LO/INT/TEL/TO/01020201010

FOR INTERNAL CIRCULATION & TRAINING PURPOSES ONLY

PAGE | 26

简易增员法

课程宗旨

完成本课程后, 参加者 (代理员) 将能了解和识别:

- 招募的重要性和好处,
- 潜在招募对象的来源,
- 他们“对现状不满”和共同兴趣; 以及
- 联络他们的最佳时机。

并能学以致用, 即刻开始招募。

CP/LO/INT/TEL/TO/01020201010

FOR INTERNAL CIRCULATION & TRAINING PURPOSES ONLY

PAGE | 27

简易增员法课程内容

开篇介绍

- | | |
|--------------------------|--------------------------------|
| 1. 何谓招募? 您是否已准备就绪进行招募? | 5. 您的潜在代理员在哪里? |
| ➢ 处理邀约, 取消邀约和邀约被拒 | ➢ 自然市场与保单持有人 |
| ➢ 打破招募迷思 | ➢ 对现状不满 (TOO) |
| 2. 为什么是您? | 6. 大东方的招募与遴选过程 |
| ➢ 您真好! 您真了不起! | 7. 招募话术 - 面对面和电话邀约法 |
| ➢ 代理员 (您) 是更好的招募专员 | 8. 面对面和电话邀约法的实用提示 |
| 3. 为什么要进行招募? | 9. 角色扮演 |
| ➢ M.A.P.A 策略 - 收入 / 业绩增长 | 10. 行动计划 / 打电话环节 |
| ➢ 晋升, 业务拓展与永续经营 | ➢ 至少邀约 3 位潜在对象参加于其分行举行的下一场 BOP |
| 4. 谁是您的潜在代理员? | |
| ➢ LHMRA 及您的理想人选特征 | |

CP/LO/INT/TEL/TO/01020201010

FOR INTERNAL CIRCULATION & TRAINING PURPOSES ONLY

PAGE | 28

II. 招募话术 - 寿司概念



PAGE | 29

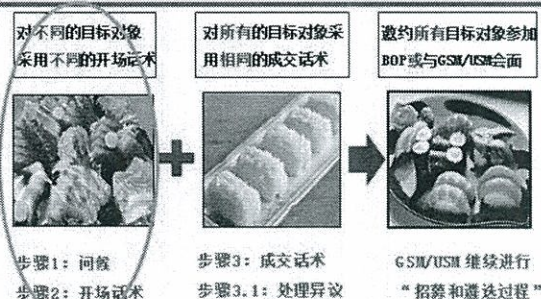
FOR INTERNAL CIRCULATION & TRAINING PURPOSES ONLY

CP/LO/INT/TEL/TO/01020201010

2 min

II. 招募话术 - 寿司概念

~ 面对面和电话邀约法



PAGE | 30

FOR INTERNAL CIRCULATION & TRAINING PURPOSES ONLY

CP/LO/INT/TEL/TO/01020201010

2 min

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。你好吗? 目前经济不景气, 你会容易感到

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

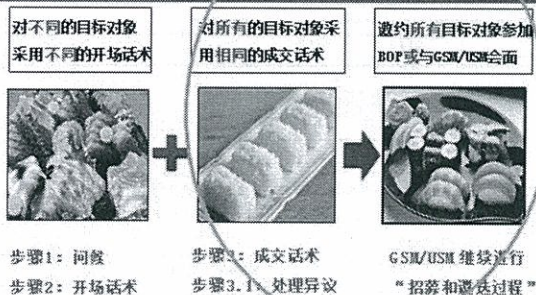
3. 销售专员

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

II. 招募话术 - 寿司概念

~ 面对面和电话邀约法



PAGE | 33 FOR INTERNAL CIRCULATION & TRAINING PURPOSES ONLY CFE/OP/RE/UTS/01062016/1 7 min

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)

PAGE | 31 FOR INTERNAL CIRCULATION & TRAINING PURPOSES ONLY CFE/OP/RE/UTS/01062016/1 7 min

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)

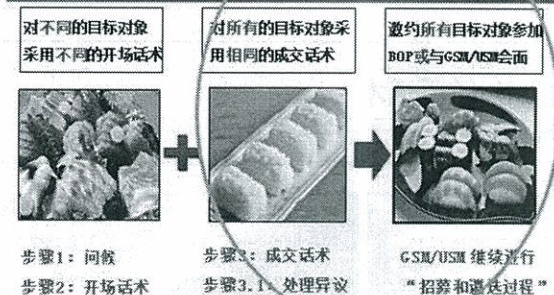
4. 中小型企业业者

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。您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)

PAGE | 32 FOR INTERNAL CIRCULATION & TRAINING PURPOSES ONLY CFE/OP/RE/UTS/01062016/1 7 min

II. 招募话术 - 寿司概念

~ 面对面和电话邀约法



PAGE | 33 FOR INTERNAL CIRCULATION & TRAINING PURPOSES ONLY CFE/OP/RE/UTS/01062016/1 7 min

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。”

PAGE | 34 FOR INTERNAL CIRCULATION & TRAINING PURPOSES ONLY OPELDR/REI/UTS01062016v1 3 min

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？”

PAGE | 35 FOR INTERNAL CIRCULATION & TRAINING PURPOSES ONLY OPELDR/REI/UTS01062016v1 3 min

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。

PAGE | 36 FOR INTERNAL CIRCULATION & TRAINING PURPOSES ONLY OPELDR/REI/UTS01062016v1 3 min

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？

PAGE | 37 FOR INTERNAL CIRCULATION & TRAINING PURPOSES ONLY OPELDR/REI/UTS01062016v1 3 min

Ready Support For You To Expand

ATTRACTION	ONBOARDING	PATHWAY
AGENCY FINANCING SCHEME Provide New Agents with a monthly income of up to RM3000 as their first 72 months	WELCOME CALL New Agents will receive a welcome call from Senior Executive Business Development Team to introduce what the company has to offer	VENTURE PROGRAMME A 5 year initiative that will get you from New Agent to entrepreneur with extensive training and guidance
RECRUITMENT APP Present the career to prospects in a modern, attractive and interactive way	NEW AGENT ORIENTATION New Agents will be briefed on everything they need to know as a New Agent	ENTREPRENEURSHIP MILESTONE INCENTIVE Get further rewarded along the way as you develop your business empire
GE ASSESSMENT TOOL Use this personality assessment tool to help you start the career right with your prospects and help you assess their suitability for this career	90 DAY JUMPSTART A detailed programme for New Agents in their first 90 days that will reward them for completing the business with prizes up to RM750	

41

Recruitment

Made Easy for Leaders (RMEL)



Ticket Redemption: 1

BOP Date:

Time:

Venue:

Recruitment

Made Easy for Leaders (RMEL)



Ticket Redemption: 1

BOP Date:

Time:

Venue:

Recruitment

Made Easy for Leaders (RMEL)



Ticket Redemption: 1

BOP Date:

Time:

**All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, translated, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical or otherwise, without the prior written permission of
Great Eastern Life Assurance (Malaysia) Berhad,
the developer and copyright owner.**