

唤醒新人销售潜能

课程 目标

① 明确辅导意义，把握辅导时机

② 掌握辅导内容及方法

③ 运用训练、面谈等方法辅导新人

一 新人辅导的定义与意义

二 新人辅导的时机

三 新人辅导的内容及方法

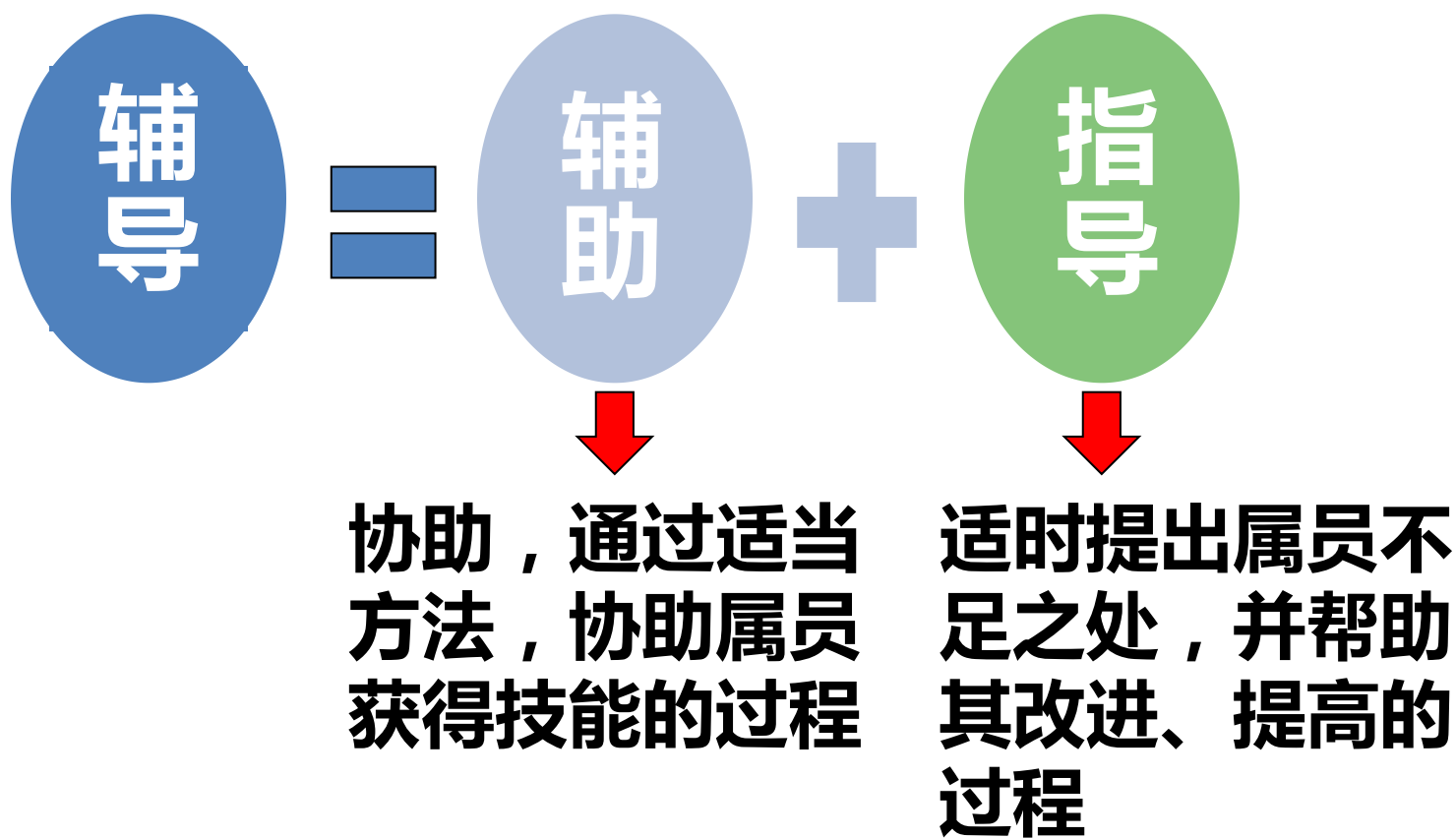
四 新人辅导实做

五 新人辅导的注意事项



第一章 新人辅导的定义与意义

- 新人辅导的定义
- 新人辅导的意义



辅导形式多为一对一，解决个性化问题



使新人心态积极、正向、阳光

提升新人销售技能



增加主管收入

树立主管威信



提高留存

稳定队伍





第二章 新人辅导的时机

- 问题与思考
- 辅导的时机

主管给你帮助最大、印象最深刻的是什么事？

新人最需要主管给他什么帮助？



工作中的第一次经历：

对第一次经历进行辅导易形成深刻烙印

第一次就使用规范的方法形成专业品质

第一次上班

第一次电话约访

第一次遭受拒绝

第一次签单

第一次做展业分享。。。。。



需要掌握和提升技能时：

师傅言传身教、易于成长进步
学习专业知识、掌握规范技能
技能学习提升、增强新人信心



遭受打击、心理受挫时：

新人不会调整心态打击后易
退缩产生离开想法。

及时调整新人心态、正确看
待挫折，逐渐成长。





第三章 新人辅导的内容及方法

- 新人辅导的内容
- 新人辅导的方法

思考：

不会讲产品

客户拒绝不会处理

不知道找谁说

张不开嘴

怕拒绝

不会切入理念

以为去了就能签单
没签很失望

不会转介绍

家人反对

心态调整
技能提升

训练

- 作用：通过标准训练流程，掌握各项专业技能
- 适用范围：认识及掌握技能

面谈

- 作用：找出差距，确定目标及方法，达成共识
- 适用范围：规划、心态调整

陪访

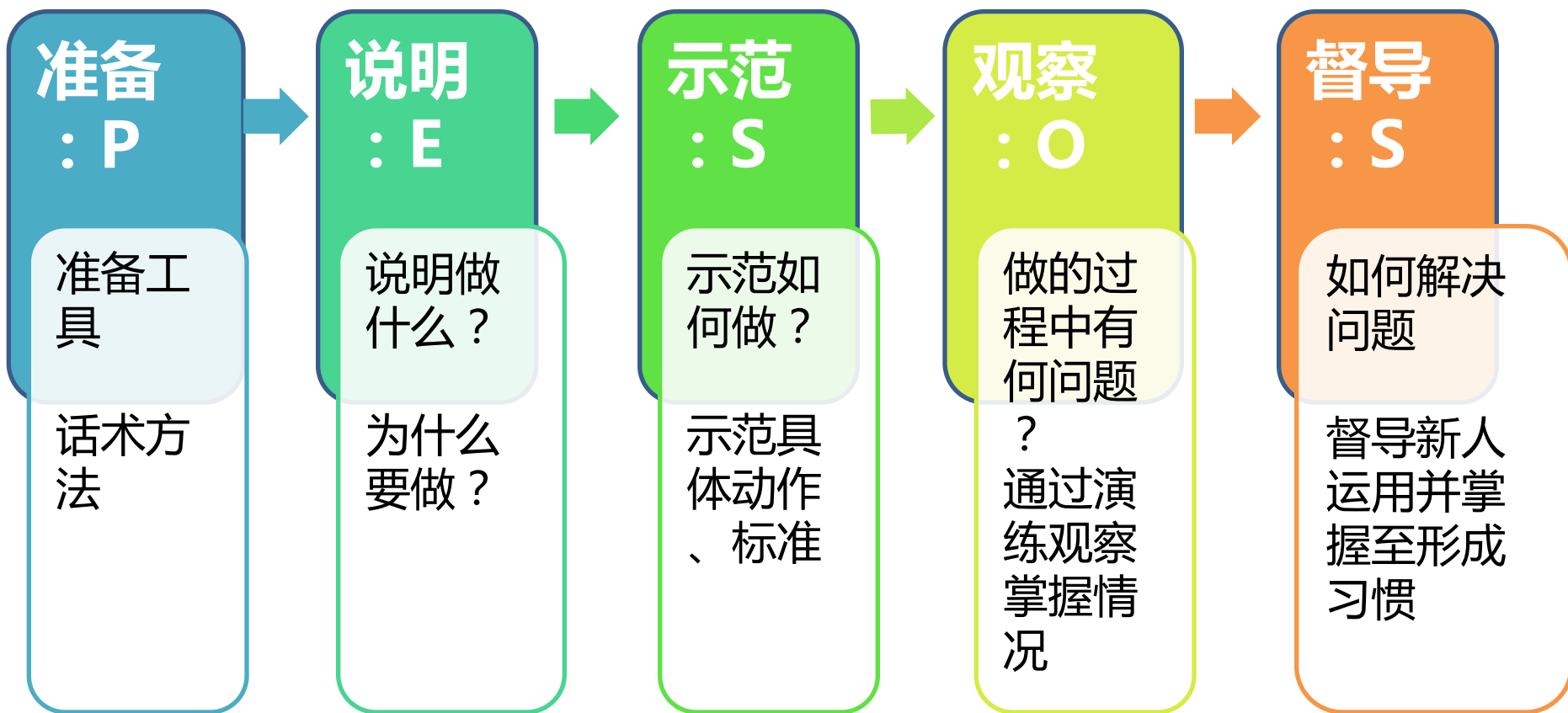
- 作用：借助陪访发现销售问题，提升销售技能
- 适用范围：发现存在的技能问题、示范解决



第四章 新人辅导实做

- 案例一：训练
- 案例二：面谈
- 案例三：陪访

认识PESOS训练流程：



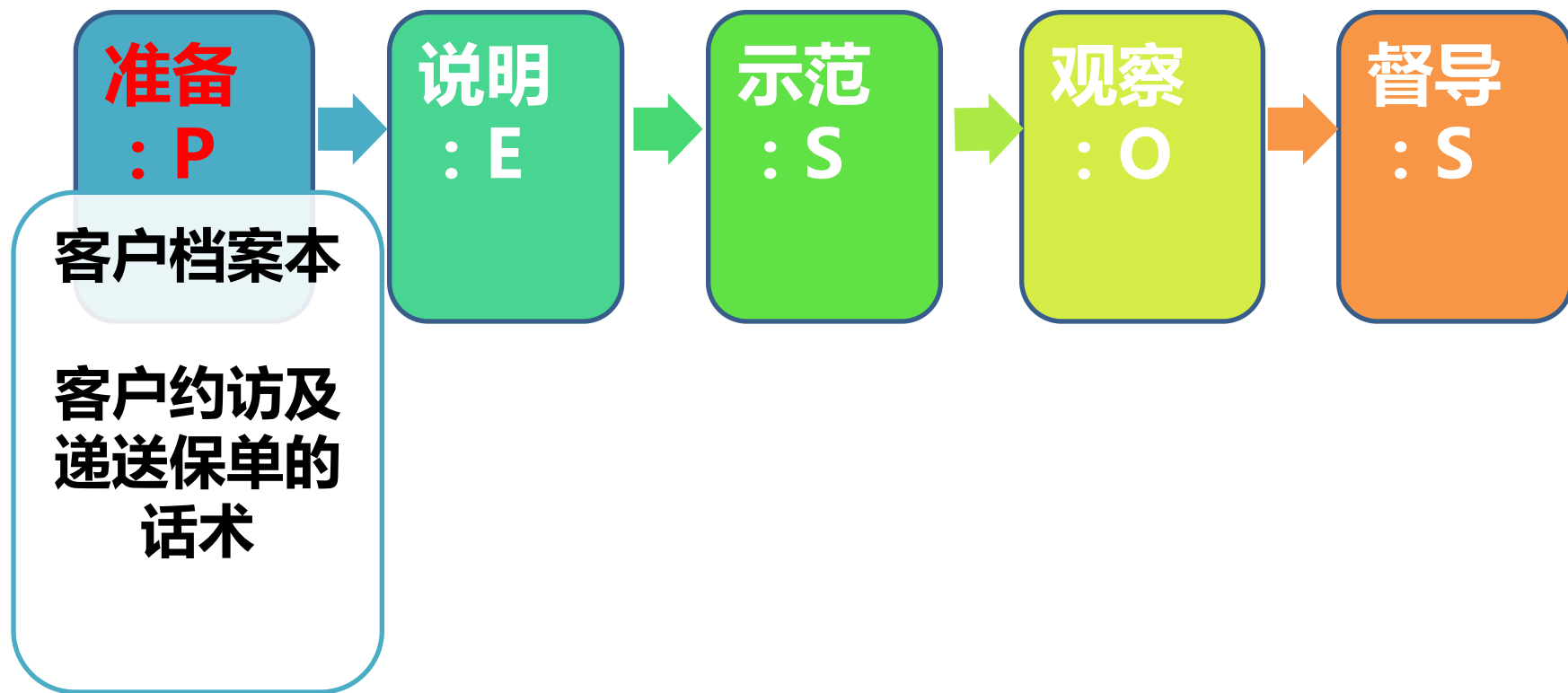
训练流程：PESOS

辅导案例：教新人学习如何递送保单

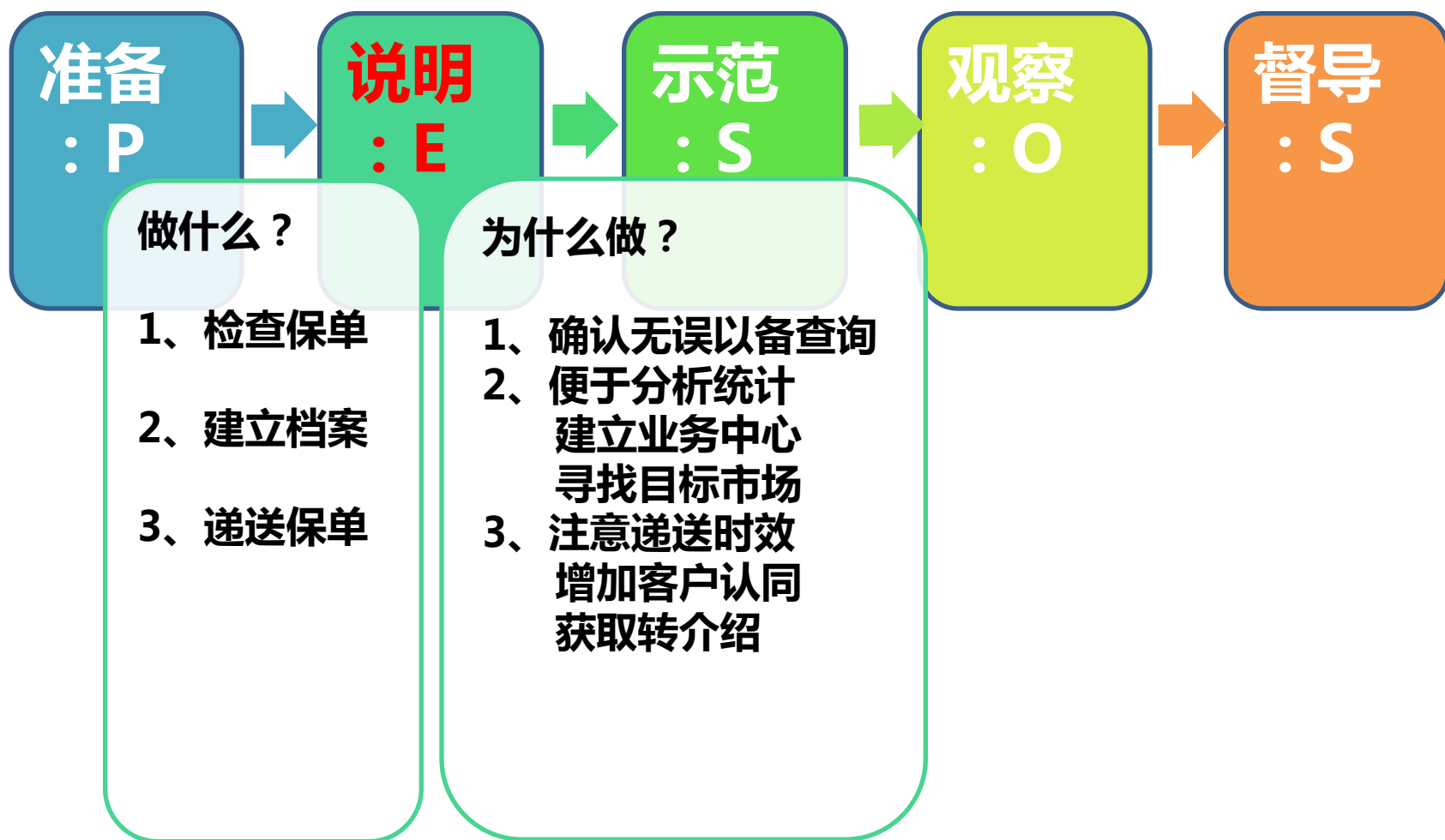
辅导目的：借助递送保单强化PESOS训练流程



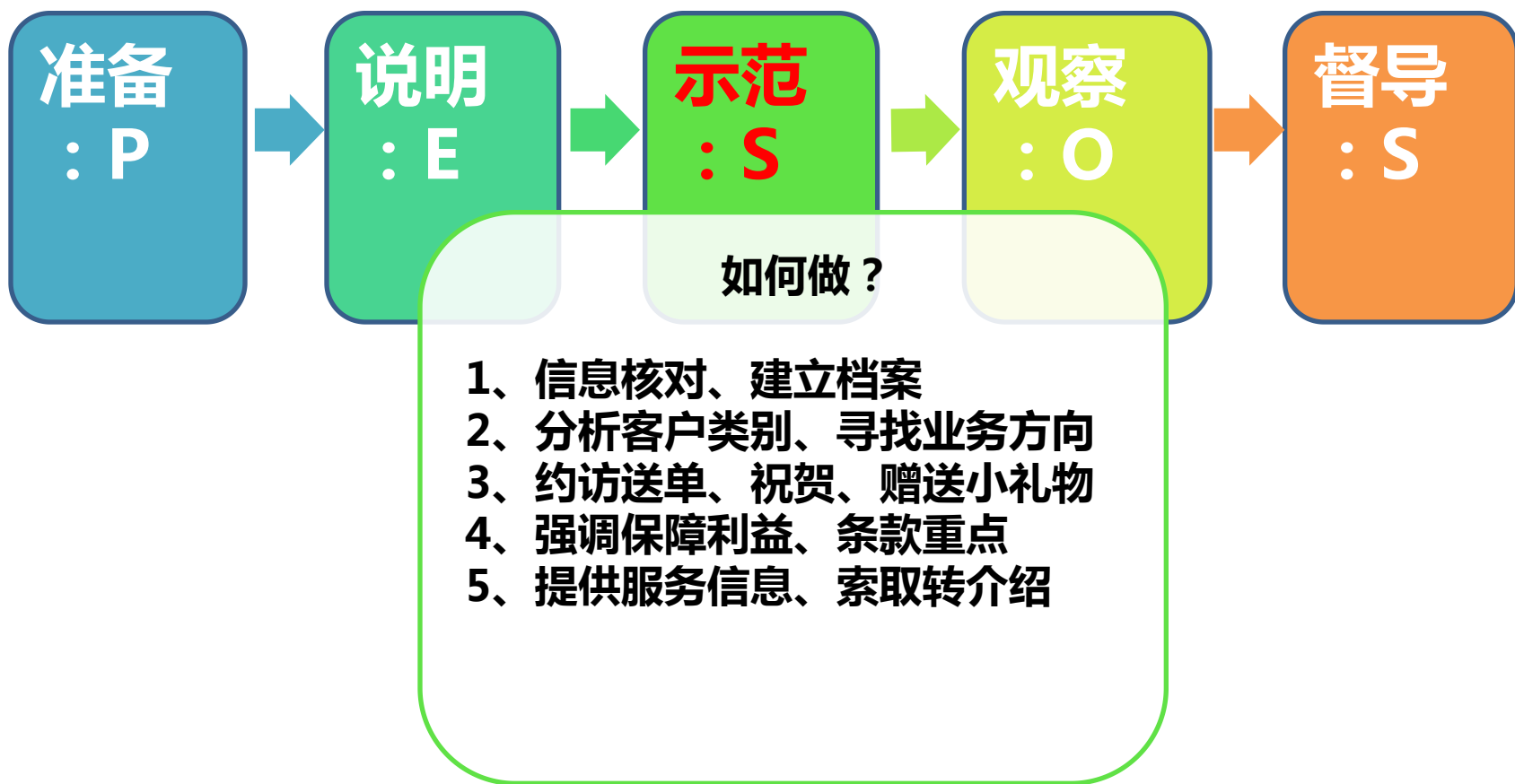
(一) 准备 P：



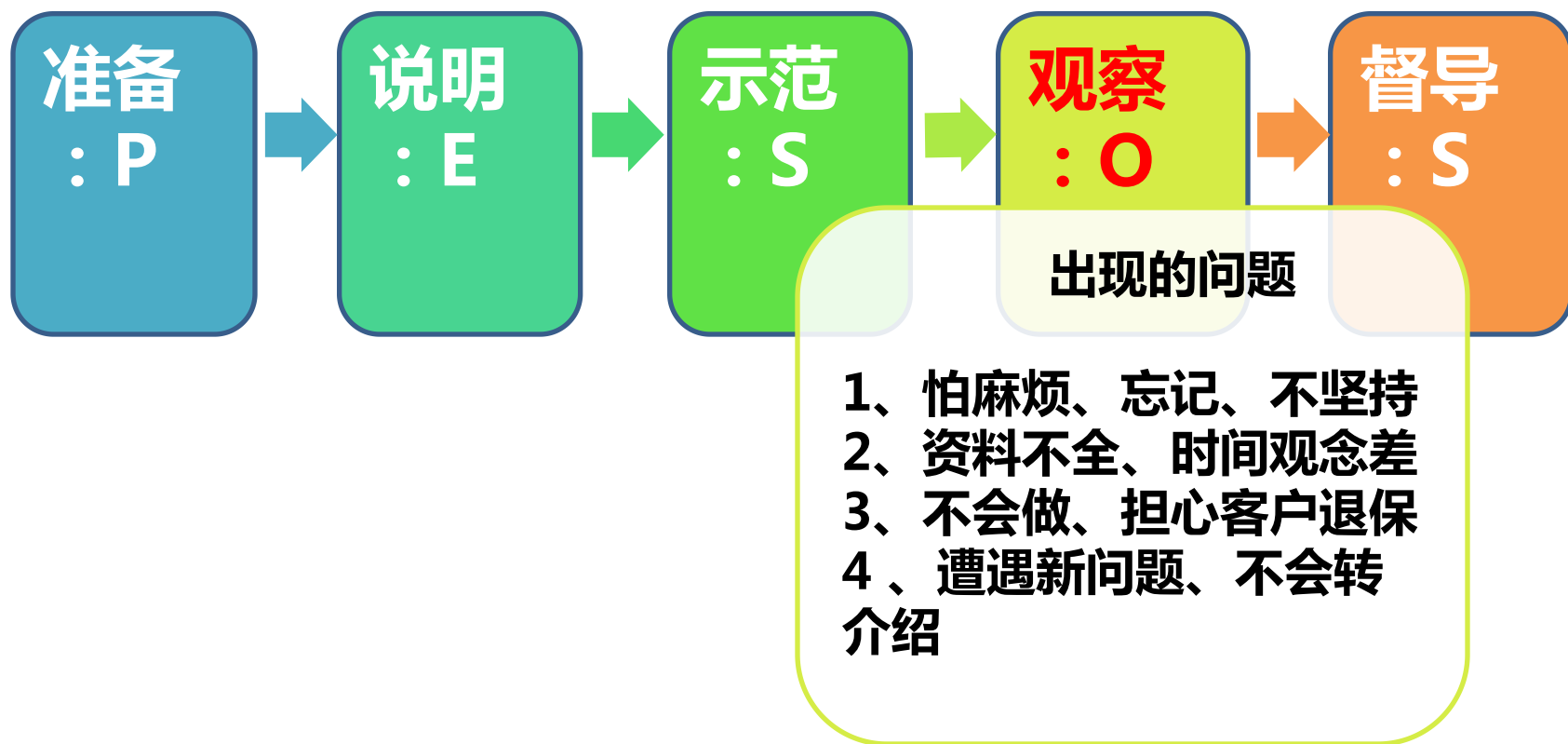
(二) 说明 E :



(三) 示范 S :



(四) 观察 O :



(五) 督导 S :

准备
: P



说明
: E



示范
: S



观察
: O

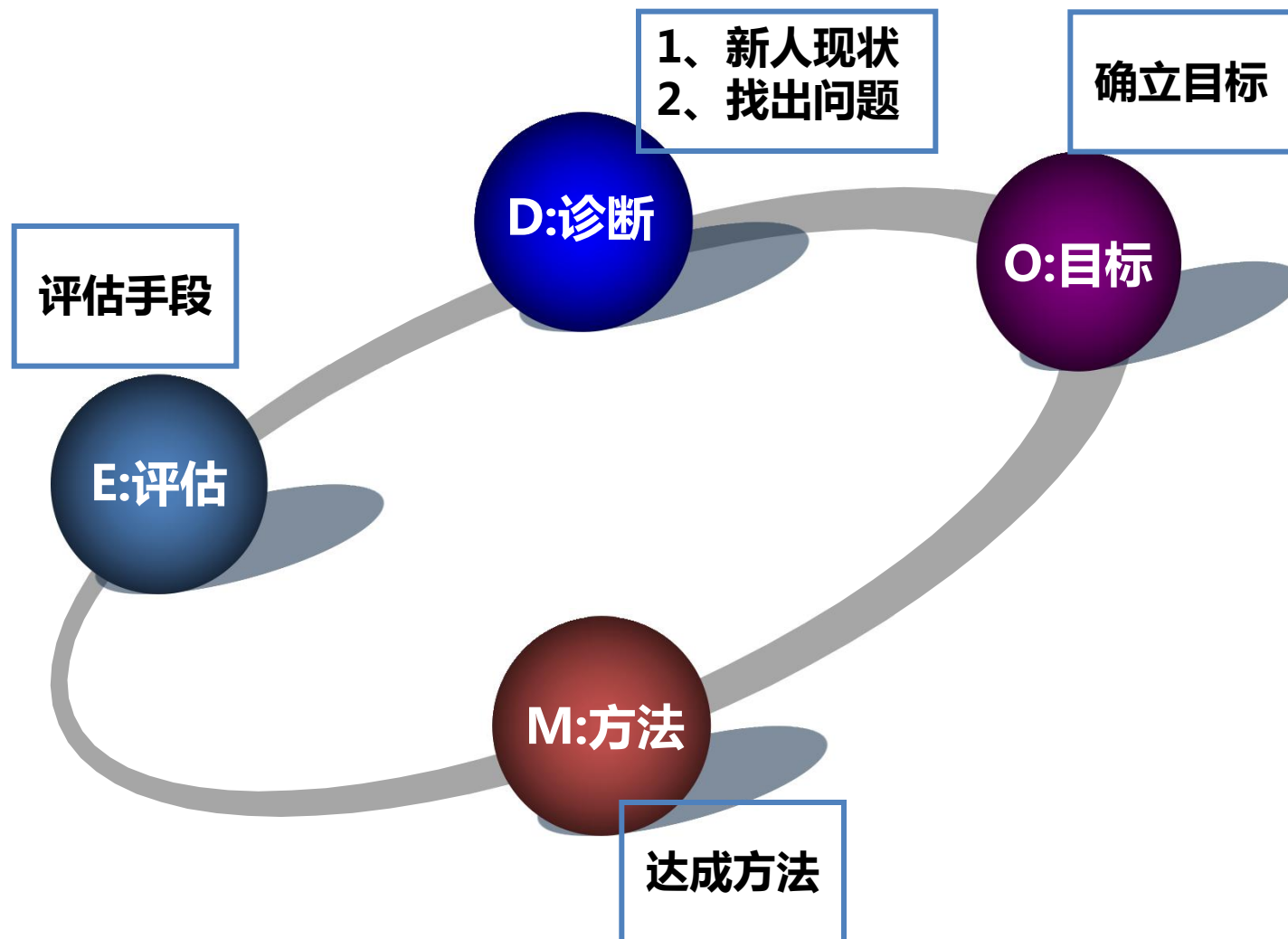


督导
: S

如何解决？

- 1、强调档案重要性
- 2、规范档案说明分析方法
- 3、示范、演练拒绝处理
- 4、学习转介绍话术

面谈规划步骤：DOME



面谈案例：运用DOME，为入司第2个月的新人做月度辅导规划面谈

案例背景：新人小泰上岗2个月时间，首月实现保费8000元、保单2件均为缘故，获得佣金2100元，入围金蜜蜂。目前第2个月已过20天，小泰依然未出单。

面谈目的：通过面谈摸清新人情况及差距，确定本月目标及达成方法

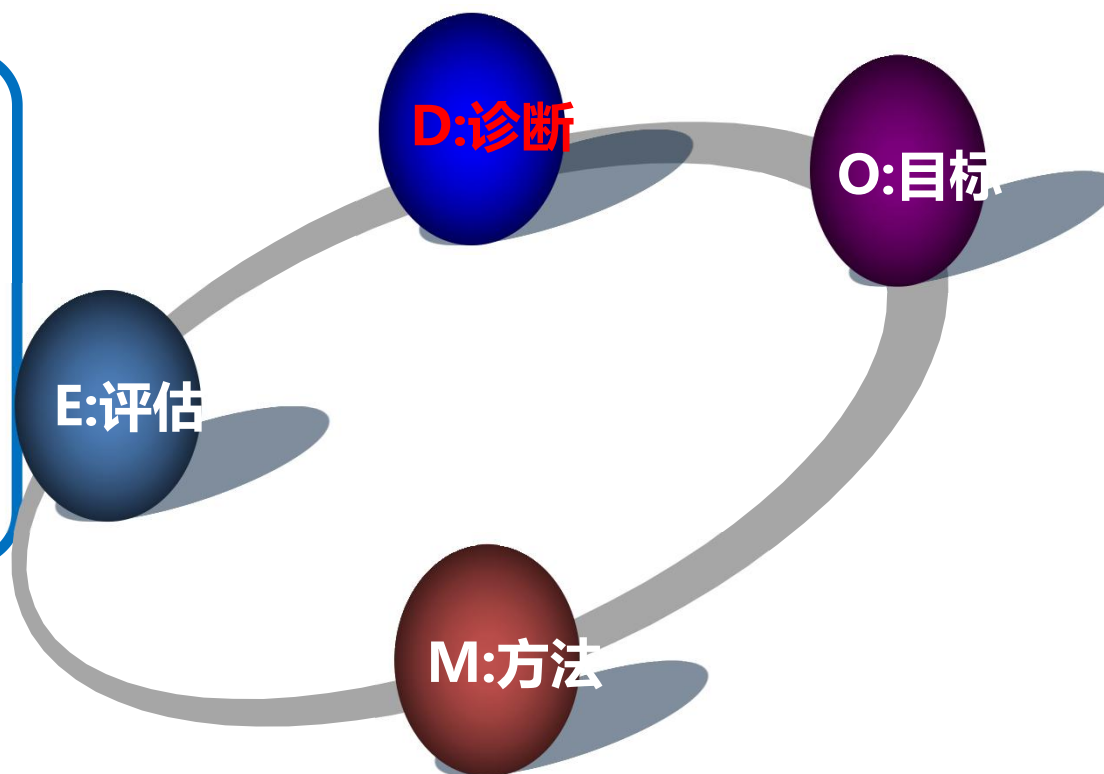
面谈诊断五步法：

- 1、寒暄、关心对做得好的方面**给予肯定**
- 2、就存在的不足或差距**达成共识**
- 3、共同**探寻原因**所在
- 4、共同商定提升或**改进计划**
- 5、达成共识并**相互承诺**

小组演练：三人一组

演练环节：诊断，通过面谈沟通发现小泰目前存在的问题、差距

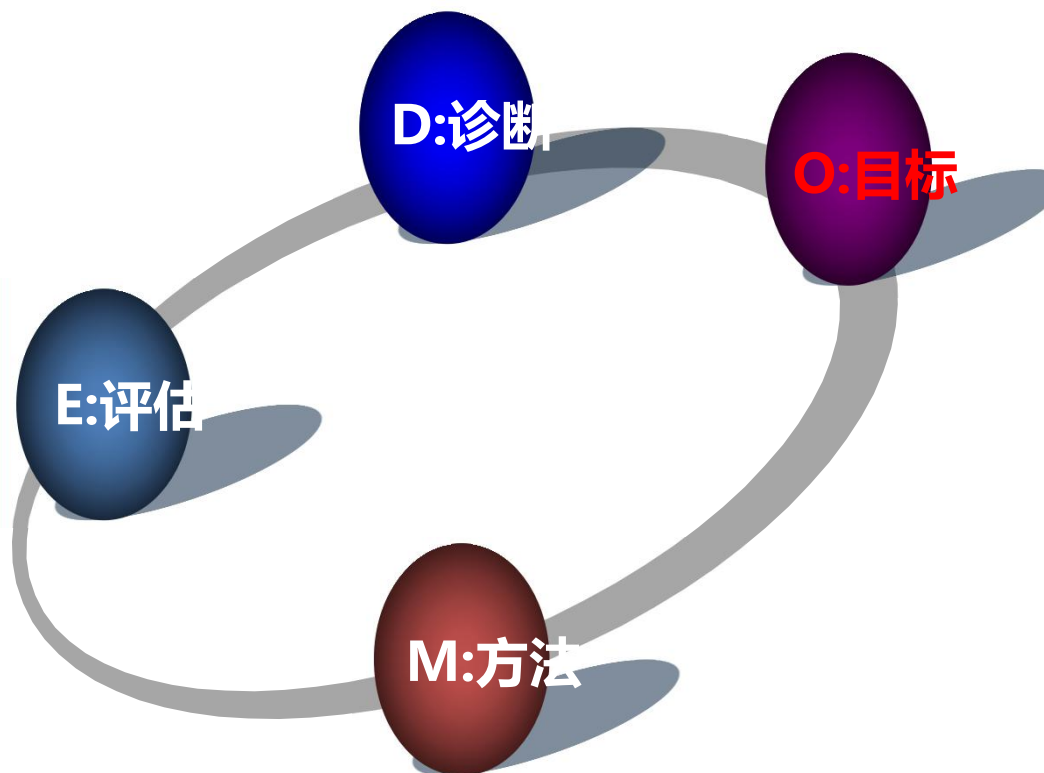
- 新人现状：业绩、收入、技能情况、习惯养成
- 面谈找出与月初设定目标的差距及原因：保费、件数、能力、访量、心态



**收入目标：保证生活的收入
是多少？**

**访量目标：用收入推出访量
目标数**

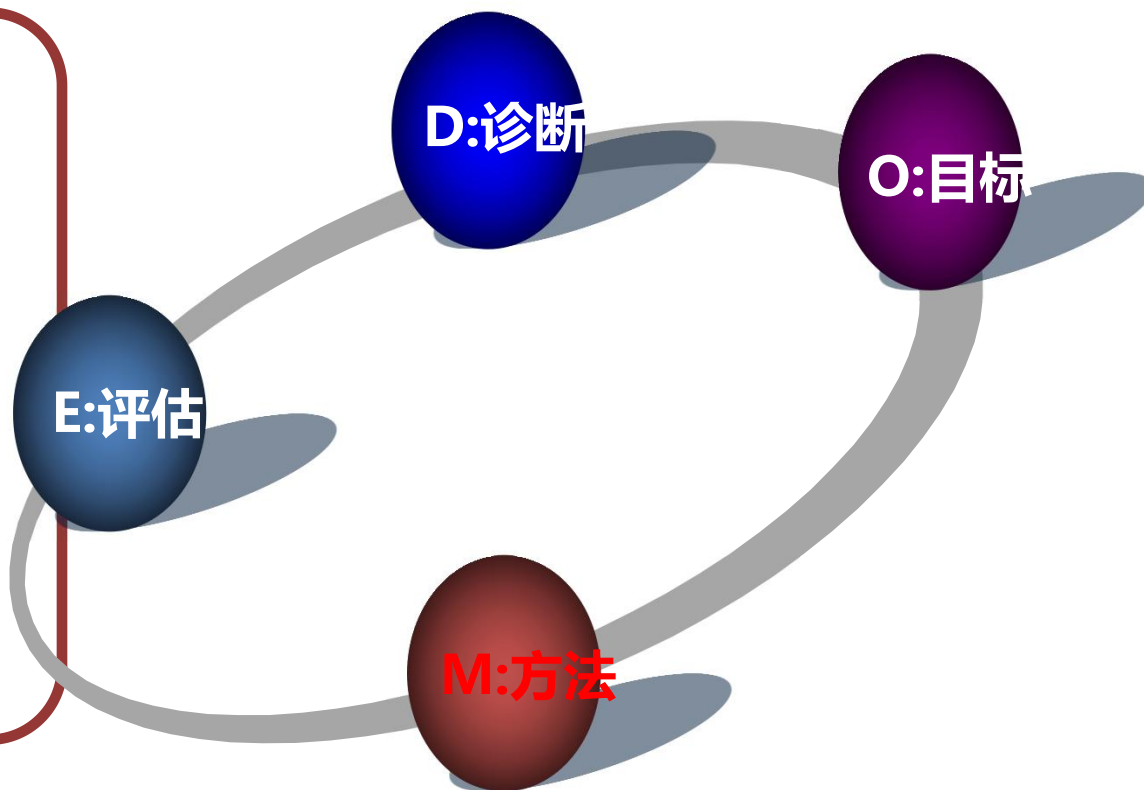
**收入—保费—件数—拜访客
户数/月—访量/日**

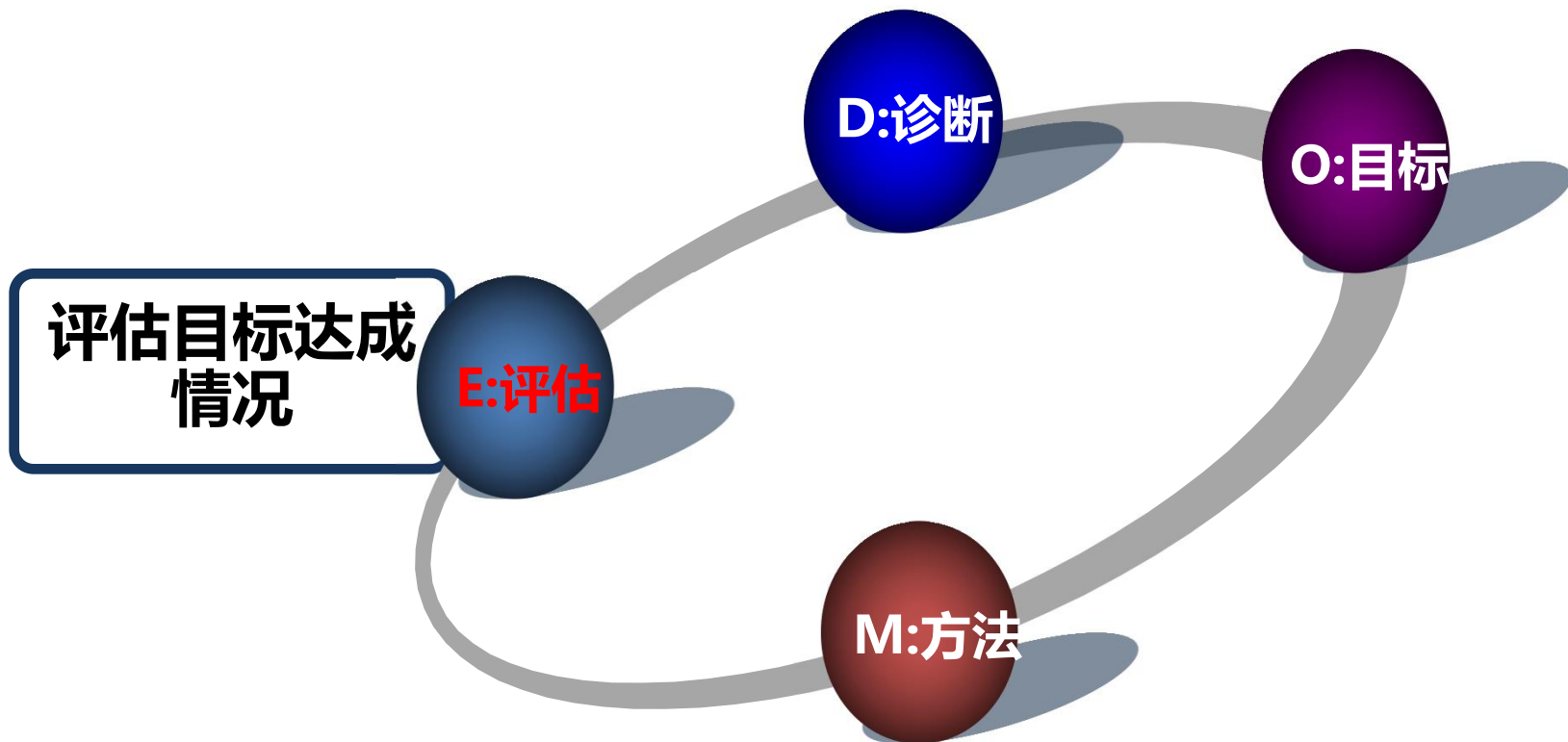


- 为实现目标需掌握的方法技能习惯

- 技能：客户开拓、销售面谈、产品讲解、促成
.....

- 习惯：出勤、拜访、学习记录、名单整理





你做新人时有主管陪访你吗？

你为组员进行过陪访吗？

➤ **没必要（溺爱的孩子难成材）**

——慢性自杀、烈火中永生

➤ **没面子（签不来单怎么办）**

——聪明一时，糊涂一世

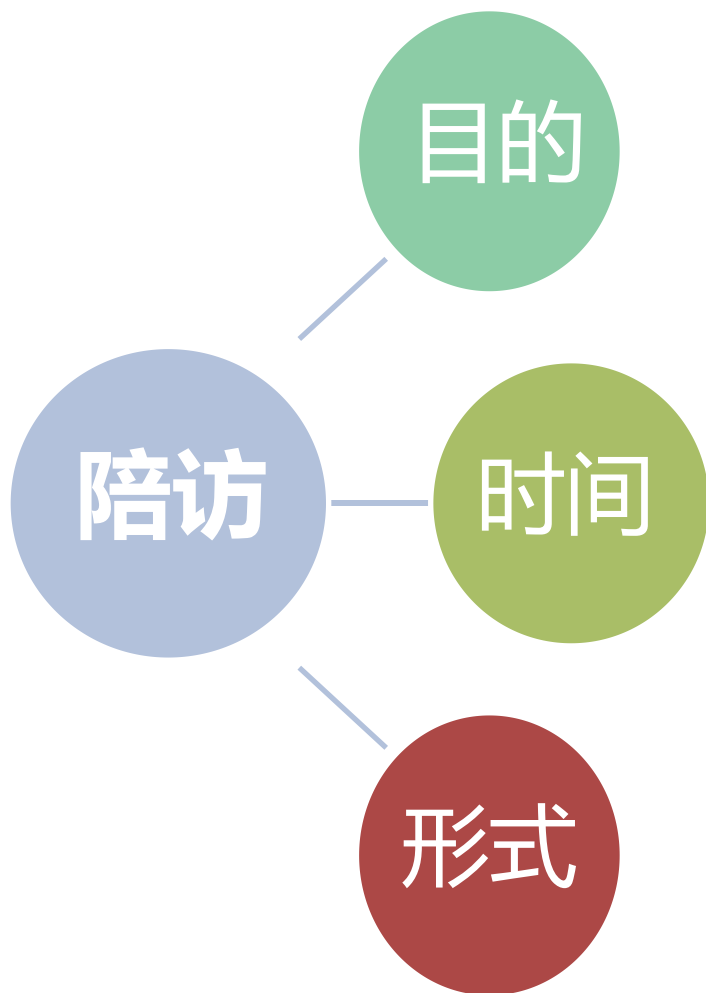
➤ **没远见（拿保费时再找我）**

——授人以鱼，舍本求末

➤ **没时间（以工作忙找借口）**

——技能不足，责任不强

- 把根留住——授之以渔
- 一劳永逸——连锁经营
- 利人利己——双赢策略
- 树立品牌——人格魅力



目的

熟悉销售流程、发现销售中存在的问题，及时纠正并提升

时间

新人：入司首月内进行三次
老人：根据需求

形式

我做你看、我们合作、你做我看

序号	被陪访者反馈内容	备注
1	客户是什么状况？	了解客户情况
2	与客户沟通到什么程度？	销售到什么环节
3	此次的拜访目的	明确拜访目的
4	为本次拜访做了哪些准备？	检查准备事宜
5	将如何与客户沟通？来演练一下	提早演练发现问题
6	想一下客户会提出什么疑问？如何解决？	预先考虑拒绝问题
7	客户是否邀约？如没有，来演练一下	电话邀约彰显专业
8	明确拜访分工（主、次、合作？）	一定明确分工

序号		观察事项	备注
接触	1	如何与客户寒暄赞美的？	如何寒暄赞美
	2	如何收集客户资料（或客户需求）的？	如何收集并挖掘需求
	3	如何切入保险的？	如何切入保险
说明	4	如何讲解产品的？	讲解方式、方法
	5	客户提出什么问题？如何解决的？	异议处理
促成	6	何时做的促成动作？	把握促成时机
	7	用什么方法做的促成？促成几次？	努力多次促成
	8	客户有何异议？如何解决？	异议处理

序号		访后总结反馈事项	备注
新人 先反馈	1	此次拜访中做得好的地方？	观察力
	2	不足之处？	判断力
	3	个人还有哪些问题和想法？	思考力
主管 再点评	4	主管自我点评、对新人评价	赞美与指正
	5	角色互换，将如何拜访？	看新人会如何拜访
	6	制定下一阶段新人的拜访计划	为下次拜访打基础
	7	未来陪访应借鉴和改进提高的地方	总结提高

- 拜访后及时总结，先请新人反馈自评，再主管反馈点评
- 反馈或点评时要先赞美、再指正问题
- 将此次陪访经验总结、做为团队辅导的素材



第五章 新人辅导的注意事项

- 知其然更要知其所以然
- 少讲多练、确保掌握
- 辅导要趁早、越及时越好

- 知其然更要知其所以然
-----意愿在先、方法在后
- 少讲多练、确保掌握
-----理解分层次，方法有不同
- 辅导要趁早、越及时越好
-----及时、规范、养成习惯

课程回顾

Review

- 一 新人辅导的定义与意义
- 二 新人辅导的时机
- 三 新人辅导的内容及方法
- 四 新人辅导实做
- 五 新人辅导的注意事项

管理之路 从现在开始

