

中保教育咨询(北京)有限公司

中保教育函〔2023〕25号

关于举办人身险公司靶向五环精准化增员系统 构建训练营的函

各人身险公司：

随着保险市场的变革和行业转型发展，各人身险公司普遍面临销售队伍结构老化、传统人海战术红利不断弱化的局面。为帮助各公司持续优化人力发展模式，驱动销售队伍量质齐升，特别是抓住二季度人力发展的关键时期，由中国保险行业协会直属中保教育咨询（北京）有限公司主办，河南华保教育信息咨询有限公司承办，拟于近期举办两期人身险公司靶向五环精准化增员系统构建训练营。现将相关事项函告如下：

一、学习形式及安排

（一）线上公开课

为帮助拟参加人员提前熟悉课程内容，免费开放公开课学习，学习路径：登录中保教育在线（原中国保险网络大学，网址：<http://daxue.iachina.cn/>）→视频课程→保险营销→增员类→

靶向五环精准化增员系统构建训练营。

（二）线下训练营

1. 郑州班时间、地点

报到时间：住宿学员 2023 年 5 月 27 日 15:00-19:00

非住宿学员 2023 年 5 月 28 日 8:20-8:50

学习时间：5 月 28 日-30 日参训，会期 3 天。

学习地点：郑州天河大酒店三楼会议中心第一会议室

（河南省郑州市金水区二七路 110 号）

2. 南京班时间、地点

报到时间：住宿学员 2023 年 6 月 8 日 15:00-19:00

非住宿学员 2021 年 6 月 9 日 8:20-8:50

学习时间：6 月 9 日-11 日参训，会期 3 天。

学习地点：江苏翠屏山宾馆二楼会议室（江苏省南京市江宁
开发区天元西路 168 号）

二、课程安排及授课师资

（一）优增系统，重树理念

（二）蓄力环：精准增员画像

（三）搭建环：精准增员通道

（四）锁定环：精准增员面谈

（五）吸引环：精准增员活动

（六）命中环：精准增员面试

详细授课内容及师资介绍请见后文附件。

三、教学对象

各人身险公司总（分）公司个险、银保等条线负责人，人力发展岗等人员。

四、费用及发票

（一）费用：3000 元/人（含学习费、资料费、学习期间午餐费）。

（二）缴费方式：请确认报名后于 5 月 25 日（郑州班）、6 月 6 日（南京班）前将费用转账至指定账户，转账时备注“增员+学员姓名”以便查询，或在报名时选择微信扫码支付。如申请费用流程较长，可延后支付。

账户名：中保教育咨询（北京）有限公司

开户行：中国银行北京金融中心支行

账 号：3415 6261 5763

（三）付款凭证发送到联系人邮箱。

（四）请以文字形式注明开发票的完整信息、付款金额及开票要求，勿提供图片格式。

五、住宿费用

（一）住宿统一安排，费用自理，住宿费用自行与酒店结算（报名时注明是否住宿）。

（二）郑州班：普通标准间：260 元/间/天（含双早）；商务大床房/标准间：360 元/间/天（含双早）。

南京班：普通大床房、普通标准间：380 元/间/天（含双早）。

六、报名方式

登录中保教育在线（原中国保险网络大学，网址：
<http://daxue.iachina.cn/>）→面授培训→靶向五环精准化增员
系统构建训练营→报名。

七、联系方式

联系人：倪艳艳

联系电话：010-50950575，15011511023

联系邮箱：niyanyan@iachina.cn

附件：授课内容及师资介绍

中保教育咨询（北京）有限公司

2023年4月27日

附件：授课内容及师资介绍

靶向五环精准化增员系统构建训练营		
授课时间	授课内容	授课师资
第一天		杨凯： 金师联盟创始人； 法国国立科学与技术学院MBA； 高级经济师、高级企业培训师； 国际人力资源管理师； 1996 年加入寿险行业，在中国人寿总公司曾担任教材课程开发、教学资源管理及全系统专、兼职讲师队伍建设负责人。具有扎实的理论功底和丰富的实战经验，是公司课题研究及项目研发的主要负责人之一，由其引领研发的《经验萃取技术》推广至全系统应用。
9:00-12:00	一、基本功一：运用关键影响因素，分析个险队伍内外部环境 1. 十四五期间，中国保险行业发展前景展望 2. 在新形势下，寿险业监管政策回顾与解读 3. 中国劳动力市场供给现状与解析 路演训练：中国保险业发展前景及劳动力供给现状	
14:00-18:00	二、基本功二：运用基本法底层逻辑，激活队伍发展意愿 1. 基本法的底层逻辑与结构化解析 2. 基本法的考核推动与应用范例	
	三、基本功三：运用 KPI 指标体系，分析个险队伍人力质态 1. 人力 KPI 指标的特性与队伍质态分析要点 2. 案例分析：某支公司队伍现状分析与年度人力发展规划	
第二天		
9:00-12:00	四、蓄力环：精准增员画像 （帮助销售人员搭建人才库） 1. 描绘增员特征，精准构建增员画像 2. 搭建人才库，教会销售人员如何经营人脉	
14:00-18:00	五、搭建环：精准增员通道 （强化转介绍技能，创新引流策略） 1. 强化精准转介绍技能，熟练话术与难点答疑 2. 创新引流策略，拓宽增员渠道与入口	
第三天		
9:00-12:00	六、锁定环：精准增员面谈 （融入 DISC 性格测评，提高面谈效率） （现场测评）DISC 性格测评及精准增员面谈	

14:00-18:00	七、吸引环：精准增员活动（提高趣味互动，搭建增员平台） DISC 性格分析交友会（创新优增沙龙）讲解与实操 八、命中环：精准增员面试（展现专业度，提高优才甄选率） 候选人精准面试	养、高效营销体系构建及领导力项目的策划与运营。
-------------	---	--------------------------------

注：将配置 3-4 位经验丰富的讲师全程提供学习辅导。