準經理招募培訓第一課

> 日期和時間： 2025-02-11 19:55:50
> 地點：[插入地點]
> 與會人員：[插入與會人員]

Overview

本文件記錄了多次會議的內容，涵蓋了培訓、團隊管理、收入與時間管理、專業成長、銷售策略、創業與團隊建立等多個方面。文件還整理了各會議的行動項目，提供了具體的後續行動計劃。

培訓內容

經理職位的理解

- **經理的定義**：在講者眼中，只有SUM才稱得上是經理，HUM以下的職位只是過程中的一個階段。
  - AUM和AUMUM只是過程中的一部分，目標應該是成為SV。
  - 將AUM或AUMUM作為目標是錯誤的，應該將SUM作為最終目標。
- **經理的思維**：
  - 技巧、業績和能力並非最重要，最重要的是經理的思維方式。
  - 經理應該具備清晰的願景，例如唐三藏在西遊記中的目標。

成為管理層的挑戰

- **願景與挑戰**：
  - 成為香港友邦保險的管理層需要面對困難和挑戰。
  - 收入過百萬需要長期穩定的能力表現，短期成功可能會被淘汰。
- **團隊鞏固**：
  - 招募和留住人才同樣重要，否則會很辛苦。
  - 團隊需要統一聲音，避免多元聲音帶來的混亂。

團隊管理

團隊聲音的統一

- **統一聲音的重要性**：

    - 團隊中應該只有一個聲音，避免對外出現多把聲音。
    - 統一聲音有助於新成員的融入，避免混亂。
- **閉門會議的討論**：
    - 在閉門會議中可以討論和提出意見，但對外應保持一致。

團隊的信任與挑戰

- **信任團隊決策**：
    - 應相信團隊的決策是明智的。
    - 如果有不同意見，可以要求開會討論。
- **避免挑戰過程**：
    - 在未達到SUM之前，應避免挑戰團隊的決策。
    - 小舉動可能影響整個團隊的穩定性。

招募與市場調研

招募流程與技巧

- **市場調研**：
    - 了解受眾為何選擇保險是第一步。
- **招募技巧與流程**：
    - 掌握招募技巧和流程，使用統一的簡單方法。
    - 統一的方法有助於快速應對市場變化。

AIA的資源與心態調整

- **資源了解**：
    - 了解AIA的資源和配套，例如package。
- **心態調整**：
    - 加入保險業需要調整心態，適應行業特性。

高佣金、高收入與時間彈性

收入

- **市場收入水平**：保險業是香港最高收入的行業之一，這一點已被多份報紙和數據證實。建議團隊成員自行搜尋相關資料並分享在群組中。
- **團隊收入實例**：
    - 團隊中有多位成員年收入超過百萬，例如L8的成員在23歲加入AIA，26歲成為管理層，年收入超過百萬。
    - 團隊中有六位成員年收入超過五十萬，成功率高達三分之一。

- **收入預測**：將提供一個公司公式來計算收入預測。

時間彈性

- **工作時間安排**：不需要像傳統上班族一樣從早到晚待在辦公室，培訓結束後的時間可自由安排。
- **客戶活躍時間**：根據客戶群體的活躍時間來安排工作，例如：
  - 照顧小孩的媽媽：10點到14點
  - 上班族：19點到22點
  - 老闆：9點到10點
  - 年輕人或地下樂隊：凌晨12點到4點
- **打卡制度**：
  - 行業不需要特別打卡，但培訓時間需準時。
  - 針對內地背景的成員，培訓時間需統一。
  - 香港成員需在星期一到星期五的10點打卡，以便參加培訓和更新。

職業穩定性

- **市場擴張**：保險業在大灣區的發展潛力巨大，香港保險市場的客戶群將擴大至一億人。
- **收入結構**：保單的佣金結構保證了長期的收入穩定性，第一年佣金較高，後續每年仍有佣金收入。

行業發展與職業穩定性

大灣區市場潛力

- **市場擴張**：中央政府推動大灣區發展，吸引大量優秀人才移居，成為香港保險的潛在客戶。
- **客戶群擴大**：預計大灣區將有一千萬人來港購買保險，市場潛力巨大。

長期收入穩定性

- **佣金結構**：保單的佣金結構保證了長期收入的穩定性，尤其是醫療保單、意外保單和團體保險等。

專業成長與晉升機會

專業成長

- **歷史背景與現狀**：過去在香港從事保險業不需要考牌，1993年後開始要求考牌，2020年起要求本科水平才能從事保險業。
- **未來趨勢**：未來需要本科畢業才能從事保險業，行業專業性逐漸提高。

晉升機會

- **晉升機制**：在其他公司，短期內晉升為經理不太可能，但在AI，只要有實力和付出，五年內可晉升為總監。
- **獎勵計劃**：若五年內晉升為總監，可獲得100萬港幣獎金。
- **目標設定**：針對有高目標的人，提供AI平台支持，鼓勵其在五年內達成晉升目標。

團隊支持與資源

團隊支持

- **經理支持**：經理免費協助見客戶簽單，市場上大多數經理需分成佣金。
- **祕書團隊**：提供強大的祕書支持，特別對有經驗的同事幫助更大。
- **內部互助**：團隊內部互相幫助，問題可在群內獲得多方解答。

資源準備

- **資源靈活性**：根據需求提供資源支持，如有需要可聘請祕書協助合約處理。

品牌與市場地位

AIA品牌

- **市場專注**：AIA專注於亞洲區的保險業務，覆蓋18個地區。
- **全球地位**：AIA是全球第二大保險公司，亞洲區第一。
- **香港市場**：在香港市場排名第一，過去18年持續保持第一。

團隊品牌

- **冠軍家族**：冠軍家族在AIA中貢獻了25%的業績，是AIA最大的團隊。
- **領頭人物**：王金國是冠軍家族的領頭人，過去30年收入最高。

行業影響與未來展望

幫助他人

- **持續性幫助**：強調持續性幫助的重要性，需具備能力才能真正幫助他人。

- **保單設計**：設計有用的保單，確保客戶需求得到滿足。

國際化事業

- **創業精神**：鼓勵創業精神，強調站穩腳跟才能幫助他人。

銷售策略與培訓方法

銷售策略

- 許多團隊採用簡單直接的銷售方法，不需要學習投資顧問、經濟或市場知識。
- 某些銷售人員利用情感訴求，強調個人困境以促成交易。
- 這種方法在某些團隊中取得了成功，但並非所有人都能適應。

培訓方法

- 某些團隊的培訓更像是情感共鳴會，教導如何在適當時機表現情感。
- 其他團隊則強調競爭對手的負面信息，並利用這些信息來吸引客戶。
- 培訓內容包括如何在銷售過程中保持專注，避免說出可能影響客戶信任的話。

招聘與市場推廣

招聘策略

- 使用海報和其他宣傳材料來吸引潛在應聘者。
- 根據應聘者的背景和需求，提供不同的招聘信息。
- 強調公司提供的直接面試機會，減少應聘者的等待時間。

市場推廣

- 強調公司在市場中的地位和優勢。
- 在與潛在客戶交流時，保持信息的吸引力和專業性。
- 避免在正式場合中使用過於輕率或幽默的語言，以免影響客戶的信任。

職業發展與收入結構

職業發展

- 保險行業強調多勞多得，收入上不封頂。
- 鼓勵員工在職業生涯的早期努力工作，以便在後期享受成果。
- 提供快速晉升的機會，但要求達成一定的業績標準。

收入結構

- 成為經理後，個人收入可能會因為下屬的業績而減少。
- 公司願意分配收入以支持員工的職業發展，強調團隊合作的重要性。

團隊文化與晉升機制

團隊文化

- 討論中提到外部環境中存在壓制的情況，但AIA內部仍有公平性。
- 團隊內部強調公平與透明，並創造了一個光明正大的工作環境。
- 團隊成員如LL、Jack、Peter、阿Bone等，皆被認為是公平的代表。

晉升機制

- AIA的晉升條件包括團隊業績的表現，特別是業績最好的成員需要留在團隊中。
- 某些團隊可能存在壓制現象，但AIA內部仍有公平的晉升機會。
- 討論中提到一位成員在達成業績目標後，卻因上級未簽名而未能晉升的案例。

時間管理與工作效率

時間彈性

- 針對需要簽證或有家庭需求的人，提供時間彈性。
- 強調即使工作時間較短，也需提高效率以達成相同的業績目標。

工作效率

- 團隊成員需在有限的時間內全力以赴，提高工作效率。
- 以壓縮時間和加倍努力來彌補時間上的不足。

成長與角色定位

成長與培訓

- 團隊提供成長機會和培訓，幫助成員提升技能。

多重角色

- 成員在工作中扮演多重角色，包括：
  - 營養師：為客戶提供理財規劃建議。

    - 保姆：協助客戶管理生活和理財。
    - 個人教練：持續跟進客戶的理財需求。
    - 工程師：提供解決方案。
    - 未來規劃師：協助客戶追求夢想。
- 這些角色的多樣性是成員收入高的原因之一。

創業與團隊建立

- **創業者的優勢**
    - 創業者可以同時建立團隊、客戶群、自我品牌，並營運自己的公司。
    - 可以自行聘請秘書，建立自己的品牌和團隊。
    - 這些都是逐步發生的過程，而非立即擁有。

招募流程

- **初步面談**
    - 找到對方有興趣或不抗拒加入的意願。
    - 了解對方的背景和目標，例如簽證需求、工作轉換或賺錢目標。
    - 建議進行初次面談或電話溝通，因為語言比文字更有溫度。
- **深入面談**
    - 確認對方對保險行業的想法和問題。
    - 確定對方是單純尋找面試機會，還是已經有加入的意願。
    - 面試時應避免浪費時間，並適時引導對方。
- **正式會面**
    - 安排與不同經理的會面，根據對方的喜好選擇合適的經理。
    - 可以選擇面對面或線上視頻面試。
    - 面試時間應靈活安排，但最好在辦公時間進行。

活動參與

- **活動類型**
    - 鼓勵猶豫不決的對象參加各類活動。
    - 活動可以是官方或非官方的，如跑步、聚餐、會議等。
    - 計劃舉辦小型活動，如春遊、秋遊、單車活動等。
- **活動地點**
    - 香港地區開發了多條短程路線，適合一至兩小時的活動。
    - 可以在市區進行，如油麻地、尖沙嘴等地。
- **正式活動**
    - 舉辦COP（Career Orientation Program），介紹保險行業的發展。

    - 活動地點可選擇九龍灣的辦公室或其他合適的房間。

地點選擇與客戶會面

免費咖啡與休閒場所

- **尖沙嘴三四零五**：提供免費咖啡和cookie，是個不錯的選擇。
- **尖山水財經中心**：適合見客戶，但需低調行事，不要暴露動機。

高端客戶會面地點

- **澤宇衝**：19樓的AI圈，裝修精美，適合打卡和擴展人脈。
- **銅鑼灣High Left Room**：適合高端客戶，展示實力的好地方。

其他會面地點

- **海旋門**：擁有cup house，適合與朋友或客戶會面，並可享受各種運動設施。
- **南海一號**：位於K11的餐廳，人均消費650元，適合邊吃飯邊談事。
- **其他消費點**：如尖沙嘴的酒吧和餐廳，適合非正式會面。

特殊地點

- **AIA大廈**：位於中環，需達到一定水平才能使用，且需付費。

簽約與入職準備

簽約流程

- 簽約需要2到3週的時間，過程繁瑣。
- 簽約與入職安排不同，需分開處理。

合約類型

- **MB Monthly Bonus**：最常用的合約類型。
- **TTFS**：高財通，使用頻率次於MB。
- AIA提供10種不同的合約，根據需求選擇。

行動項目

[ ] 統一團隊聲音，避免多元聲音帶來的混亂。
[ ] 進行市場調研，了解受眾需求。
[ ] 掌握並使用統一的招募技巧和流程。

[ ] 了解AIA的資源和配套，做好心態調整。
[ ] 團隊成員需自行搜尋香港最高收入行業的相關資料並分享在群組中。
[ ] 提供收入預測公式給團隊成員。
[ ] 記住並背誦AIA的五個關鍵點。
[ ] 了解並記錄冠軍家族的業績貢獻。
[ ] 在團隊內部分享AIA的最新成就與排名。
[ ] 修改和更新招聘海報，確保信息準確。
[ ] 設計針對不同背景應聘者的宣傳材料。
[ ] 制定培訓計劃，提升員工在銷售過程中的專業性。
[ ] 確保團隊內部的公平性和透明度。
[ ] 提高工作效率，尤其是對於時間有限的成員。
[ ] 提供成長和培訓機會，幫助成員提升多重角色的技能。
[ ] 安排初步面談或電話溝通，了解潛在加入者的背景和目標。
[ ] 計劃並組織小型活動，吸引潛在加入者參與。
[ ] 準備COP活動的內容和地點安排。
[ ] 準備下次會議討論簽約細節。
[ ] 確認合約類型的使用情況。

> **AI建議**
> AI已識別出會議中未解決或缺乏明確行動項目的問題，請注意：
>
> 1. 管理層的願景與挑戰：需要進一步討論以明確管理層在實現長期穩定和成功方面的期望和策略。
> 2. 團隊信任與決策挑戰：團隊成員在達到SUM級別之前挑戰決策的風險可能會導致團隊不穩定，需要制定並傳達緩解此風險的策略。
> 3. 晉升機制公平性：需要解決晉升過程中因上級未簽名而導致晉升失敗的問題，確保晉升機制的公平性和透明度。
> 4. 市場研究與招聘：需要明確市場研究任務的具體細節，包括負責人和截止日期，以及掌握和使用統一招聘技術和流程的詳細指導。
> 5. 收入與時間靈活性：提供公司收入預測公式的項目因缺乏明確的分享時間和方式而面臨風險，需要與團隊成員分享該公式並提供使用培訓。