

優質招募
QUALITY RECRUITMENT

使用條款

閣下確認培訓資料擁有人為友邦保險(國際)有限公司(以下簡稱「友邦」或「公司」)。閣下使用、複製或下載此等培訓資料，即表示閣下已同意及接受下述所有條款之約束：

此培訓資料乃由友邦營業培訓及發展部(以下簡稱「本部門」)製作並只供內部培訓使用。除非事先獲得公司同意，否則任何人一律不可擅自將培訓資料再發放或使用於其他用途或目的。為免疑問，閣下亦不得使用此培訓資料作銷售面談或說明或其他相類似之用途。

若未得到本部門獲授權人士事先書面同意，閣下不可修改、更改或變更此培訓資料的部份或全部內容。

此培訓資料是本部門經搜集內外資料製作而成，更新版本日期列印於資料上。本部門將盡力確保培訓資料內容準確、完整及為最新的資訊，但不會就培訓資料來源的準確性、完整性及適時性或因而引致的損失負上責任及作出任何保證或陳述。在任何情況下，公司不會就培訓資料使用者負上任何責任。

閣下同意賠償及承擔對友邦保險(國際)有限公司及其母公司、分公司和子公司、高級職員、財務策劃顧問、雇員、合夥人及持牌人的任何索償或遭第三者追討因使用或違反使用此培訓資料所造成損失或損害的責任。

課程 注意事項

1.獲取網上持續專業培訓(eCPD)學分必須 1) 完成整個課程, 2) 通過評測及 3) 完成課程評估問卷

2.請於整個網上持續專業培訓課程(eCPD)備妥閣下於公司記錄中所登記之手機，以接收課程開始及期間, 由系統發送至手機的一次性密碼 (One Time Password)

- (如發現手機號碼錯誤，可以在eAC（eAC > 電子服務 > Update My Contact) 實時更改閣下的手機號碼　請注意：只接受香港手機號碼)

3.請依照課程內的指示完成各個章節中的課程活動, 以便完成整個課程

4.請掃描課程末段提供的QR Code完成課程評估問卷

5.冒認他人身份進行網上持續專業培訓課程屬嚴重行為失當，如有發現，相關課程之學分將被取消，個案亦有可能送交相關監管機構再作跟進

課後評測 注意事項

1. 必須先完成整個課程，才能夠進行課後評測 。
2. 倘使第一次評測未能合格，可以直接再次進行第二次評測；倘使連續兩次評測亦未能達到合格指標，必須重新完成整個課程後才可以再次進行評測。

如有任何關於課程之查詢，可致電3728 4000或電郵至 hk.businesstrainginganddevelopment@aia.com

優質招募
QUALITY RECRUITMENT

學習目標

1. 探討 招募5大方向
2. 回顧 招募循環5步曲
3. 學會 心態轉變5連擊 單元3
4. 設定「353活動量指標」



單元三

心態轉變5連擊

優質招募

QUALITY RECRUITMENT



優質招募
QUALITY RECRUITMENT

10大搵工跳槽指南

- 工作地點及工時
- 薪酬待遇
- 周邊福利
- 晉升階梯
- 行業週期
- 假期福利
- 個人發展及培訓
- 職業前景
- 生活模式
- 創業風險



優質招募
QUALITY RECRUITMENT

		AIA	Banking & Finance (Relationship Manager)	Bank & Finance (Branch Manager)
1. 薪酬待遇	**a. 工資**			
	基本工資	不適用	適用	適用
	調整基準	不適用	基於個人及分行業績表現作年度檢討	基於個人及分行業績表現作年度檢討
	b. : 銷售佣金			
	個人或團隊單位	可選擇	個人	每月薪金及年終花紅 (不設佣金)
	每交易佣金及持續發放	單筆高佣金及 每年續保佣金花紅	一次性	
	平均佣金率	高佣金率	低佣金率及佣金結構複雜難懂	
	業績獎金	年度化計算		
	下線發展佣金(Override)	設有, 並提供快速招募 及晉升支援	不適用	
	c. : 銷售配套			
	產品銷售選擇	全方位銷售 並設有特別獎賞	按分行方針銷售指定產品	無需銷售
	發展限制	不適用	受地緣、銀行或分行方針影響	
	客戶基礎	無限	有限局限, 且被分派客戶	
	產品組合	彈性專業組合	指定產品組合	
	新客戶要求	不適用	設有每月新客戶數目要求	
	年薪增幅	穩定地高, 多勞多得	有限	
	額外職務	沒有, 專注於事業發展	設有, 大量文書處理	
2. 周邊福利	季度或年度業績競賽	額外競賽獎金	季度花紅 旅遊獎賞入場門檻極高	年終花紅
	旅遊獎賞	不同級別, 不同要求		
	知名度	有機會登上各大媒體		

優質招募
QUALITY RECRUITMENT

		AIA	Banking & Finance (Relationship Manager)	Bank & Finance (Branch Manager)
3. 晉升階梯	清晰或含糊不清	清晰標準	含糊不清	含糊不清
	受客觀或是主觀評估	客觀清晰指引	受主管主觀評估影響	受主管主觀評估影響
	個人或團隊遊戲	可自行選擇	個人遊戲	群體遊戲
	受主管及分行管理層控制	任何時間	限制時間內	限制時間內
4. 行業壽命	可工作至退休	可以	限制	限制
	季度性或可持續銷售	可持續銷售	季度性且多變	不適用
	體力勞動需求	彈性及人性化	不合情理 (經常超時工作或開會)	不合情理 (經常超時工作或開會)
	公司品牌或業績因應潮流而變化	不適用		
	有被解僱風險	有清晰基本業績要求	被動, 因應經濟環境	被動, 因應經濟環境
	經濟環境衝擊	剛性需求	直接影響	直接影響
5. 工時及工作地點	工作時長	彈性安排	較長工作時間	較長工作時間
	輪換編更		間中 6 天工作	間中 6 天工作
	配合季節或節日有不同工作安排		可因季節或節日被委派到不同崗位	不適用
	工作地點		固定	固定
6. 假期福利	假期安排需經批核	彈性安排	需經批核 (個人或分行業績影響)	需經批核 (個人或分行業績影響)
	假期需配合同事日程		需配合 (因應人手)	需配合 (因應人手)

優質招募
QUALITY RECRUITMENT

		AIA	Banking & Finance (Relationship Manager)	Bank & Finance (Branch Manager)
7. 個人發展及培訓	入職培訓	全面且專業入職培訓		
	提供持續發展培訓	各階段有清晰規劃指引	針對產品	針對產品
	獲獎機會	內部及外部機構 均設有獎項頒發	內部頒發	內部頒發
	個人發展	自行選擇	被委派	被委派
8. 職業前景	工作及晉升要求	客觀清晰指引	基於個人業績要求 / 上司審批 / 辦公室政治或人際關係網絡影響工作前景	基於個人業績要求 / 上司審批 / 辦公室政治或人際關係網絡影響工作前景
	業績要求	自行設定	被指派	被指派
	入行背景限制 (學歷, 經驗, 人際關係網絡)	生產力為本	有限且不可控	有限且不可控
	與個人生活關係	工作與生活平衡發展	工作與生活合二為一	工作與生活合二為一
9. 生活模式	工作與生活平衡	彈性時間安排, 並設有不同支援服務 (CS 及 Medix)	隨時候命	隨時候命
10. 創業風險	個人風險 (現金流及個人資產影響)	極低成本	僱員	僱員

優質招募
QUALITY RECRUITMENT

5連擊



吸引
Attraction

心態轉變 5連擊

(1) 試探 Feeling finding
(2) 打擾 Disturb
(3) 對比 Contrast
(4) 激活 Empower
(5) 初議 Small Yes

1 試探 Feeling Finding

對方現時的工作狀況如何

- 10大搵工跳槽指南 (Pain Points)





1 試探 Feeling Finding



- 稱讚及持續誇獎對方行業
- 由於「反作用」心態，對象會自行透露行業不足處
- 保持耐性，不能心急

參考話述:

- 好羨慕你們在銀行裡面做的，客戶自己走進來找你買保險，經理還會派發客戶給你們去跟進…
- 從事銀行業職業高尚，客戶都很會打扮，很有氣派
- 從前的人都想找一個行業做終身的，看來這裡也可以做到老，是嗎?

1 試探 Feeling Finding



- 以好奇心及仰慕的態度發問
- 言之尚早，不要心急表達招募意圖

參考話述:

- 目前的市況，對你行業有什麼影響呢？
- 你公司有什麼特別行政安排嗎？
- 我有朋友想問，如果新人想入行，你會贊成嗎？
- 前景怎樣？可以做終身事業嗎？
- 要抱什麼心態做這行呢？

2 影響 Disturb



- 了解對象心聲，將不滿感受擴大
- 集中討論「痛點」，加強轉職及離開的「推」因素

參考話述:

- 如果10分是滿分，你會給這份工作幾分？
- 有6分很好啊！那6分是什麼呢？另外4分還差些什麼？
- 其實這樣下去是不是你想要的生活呢?
- 這行業你做了多久？你打算做多久？
- 你有沒有想過轉行呢？有人說過你很適合做保險業嗎?
- 你留在這裡確實是浪費

3 對比 Contrast

- 描述對象的過人之處，並對其留在原有行業表示可惜
- 針對痛點再作重點式比較，強化保險行業的優勢

參考話述:

- 其實以你的親和力、與同事及客戶的關係，好容易得到人的信任，在這裡真可惜
- 根據你說給我聽的，想搵多些錢，有多些彈性工作時間，又有機會快些升職，你在這裡能得到嗎？
- 如果轉換到我們的平台，你知不知道你會得到些什麼？我同你比較一下啦！

4 激活 Empower

- 總結對方優勢，適合加入保險行業
- 配合AIA強大支援及團隊文化，相得益彰
- 以行業的發展吸引對方

參考話述:

- 你人緣好好，容易得人信任，有親和力，好適合保險行業
- 其實我有同事背景都不及你，但在我的團隊都做得不錯
- 你如果得到悉心栽培，一定如虎添翼
- 我的團隊像大家庭，樂意分享和支持，想你成功
- 我的總監在行業獲獎無數，培育人才經驗豐富

5 初議 Small Yes

- 透過小決定與對象達到初步共識，保持接觸機會
- 按對象的接受程度，每次提升要求，由動心，到安心，到決心，逐漸提升認同感及承諾度

參考話述:

- 就讓我簡介一下，我們的工作實際是怎樣的
- 不如我給你做一個專業的《職業問卷》看看自己是否適合
- 不如下次你上來我的公司，我介紹我的拍擋給你認識
- 不如我幫你報名參加牌照課程，多一個傍身的專業資格
- 不如我請相關同事跟你見面，講解合約細節

心態轉變5連擊

- 一流的銷售在於對客戶需求的充份了解 (Need-based Selling) 而非產品硬銷(Hard Selling)。你過往的招募模式是怎樣的?

- 成功的招募講求招募者的態度，包括對人的好奇心、懂得欣賞別人，切忌心急，應保持中立及用心聆聽，留意招募對象的心態轉變和需要。你在這單元的「心態轉變」有什麼體會和學習?



營業單位主管Annie正和朋友Nancy傾談，Annie想了解Nancy對於目前工作的想法，下列何者是比較合適的方法？(可複選)

請 Nancy給自己目前的工作按照1至10分自己打分數

運用10大揾工跳槽指南試探 Nancy可能的痛點是什麼

向 Nancy說明AIA保險事業以及自己團隊的優勢

優質招募
QUALITY RECRUITMENT



營業單位主管Annie正和朋友Nancy傾談，Annie想了解Nancy對於目前工作的想法，下列何者是比較合適的方法？(可複選)

請 Nancy給自己目前的工作按照1至10分自己打分數。

運用10大揾工跳槽指南試探 Nancy可能的痛點是什麼。

向 Nancy說明AIA保險事業以及自己團隊的優勢。

「如果轉換到我們的平台，你知不知道你會得到些什麼？我同你比較一下啦！」以上這句話，是屬於心態轉變5連擊中，那一個步驟的做法？

1. 試探
2. 打擾
3. 對比
4. 激活
5. 初議



優質招募
QUALITY RECRUITMENT

「如果轉換到我們的平台，你知不知道你會得到些什麼？我同你比較一下啦！」以上這句話，是屬於心態轉變5連擊中，那一個步驟的做法？

1. 試探
2. 打擾
3. 對比
4. 激活
5. 初議



Thank you

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.