主管工作日志

寄语----------2
考勤表----------3
通讯录----------6
政令宣导----------7
培训目标表----------8
新人培养体系----------9
组织进展表----------10
面谈记录表----------11
黄金 10 治理表----------12
周目标诊断表----------13
团队月度目标表----------16
主任会议记录表----------19
周工作总结----------31
各职级晋升标准----------43
差不多法简表
----------44

生命人寿文化理念

开放互学：兼容并蓄，比学赶帮，靠专业技能和诚实守信制造自身价值和公司价值。

生命人寿营销员六大行为准则

1、按时出勤的习惯

2、坚持着职业装的习惯

3、勤于学习并有效记录的习惯

4、有效拜望、连续增员的习惯

5、微笑、咨询好、颂扬的习惯

简单和谐：崇尚风清气正、理正治平、政通人和，鼓舞简单、和睦、融洽，真正体会到营销事业的价值和乐趣。

尊师爱徒：精英典范言传身教，尊重按照营销规律形成的“血缘”关系及利益，鼓舞人尽其才，人才辈出。

双赢共好：遵循公司、客户、营销人员三者之间利益的均衡和统一。同时要自觉爱护客户利益，爱护公司品牌。

崇尚平等：平等互助，相互合作，真诚友好、充满友善，求同存异、多赢共好。

崇尚专业：相互学习、相互赶超，实现共同进展的目标。

崇尚人才：在利益和待遇上向优秀人才倾斜，在进展和培养中打造更多的人才。

崇尚忠诚：要具有高度的忠诚度和责任感，珍爱公司利益和团队利益，富有大局观念和集体荣誉感。

6、不发牢骚、听话、照做的习惯

治理是严肃的爱-小组考勤表

序号	姓名	业务号	联系方式	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
1																																
2																																
3																																
4																																
5																																
6																																
7																																
8																																
9																																
10																																
11																																
12																																
13																																
14																																
15																																
16																																
17																																

18																															
19																															
20																															

治理是严肃的爱-小组考勤表

序号	姓名	业务号	联系方式	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
1																																
2																																
3																																
4																																
5																																
6																																
7																																
8																																
9																																
10																																
11																																
12																																
13																																
14																																
15																																
16																																

17																															
18																															
19																															
20																															

治理是严肃的爱-小组考勤表

序号	姓名	业务号	联系方式	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
1																																
2																																
3																																
4																																
5																																
6																																
7																																
8																																
9																																
10																																
11																																
12																																
13																																
14																																
15																																
16																																

17																														
18																														
19																														
20																														

沟通从心开始-小组通讯录

序号	姓名	业务号	入司时刻	联系方式	家庭住址	举荐人	举荐人联系方式
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							

政通人和-政令宣导

下发时刻	截至时刻	内容	入围条件	入围名单	达成人员	备注

挖掘人才、培养人才是我们的责任-培训目标表

姓　　名	职　　级	培训时刻	培训班名称	主　　要　　内　　容

团队进展的保证-新人培养体系

姓名：

新培环节	核心目标	主管详细记录		主管标准追踪动作
增员选择	有效了解新人动态	对已报名或未报名的准增员对象是否进行追踪并使用雏鹰展翅一表通？		雏鹰展翅一表通的详细填写、晚上一参训追踪电话
新人班 3 天	保险好、行业好、公司好	了解新人对行业、公司、保险是否认同？	一个电话（关怀、关键话、关键步骤）关键步骤=关怀+关键话+关怀	**今天的课程哪堂课印象最深？我也** **因此只要有机会我都会去听课，每** **受都不同。风险真是无处不在，保** **人都需要。”**
	产品解析	了解新人对公司产品是否认同？		**咱生命的产品可好了吧！这么好的** **你的第一单送给谁啊？这就像银行** **讲：存 1000 给 1000，你讲这好事，** **自己赶忙就得办而且还得告诉亲戚** **啊！要不，今后他们明白了都会埋**
	把最好的产品送给周围最亲的人	了解新人第一单的来源？		**听班主任讲你的通关成绩是 A 啊！** **你，而且第一单差不多确定了，要给** **己或家人），和家里人商量好了吧** **日早上公司有专门的迎新会，预备** **言的啊！**
新兵营 15+5 天	第一时期：产品学习 分时期目标： （一）、入营、上岗、签协议 （二）、二次开单	确认新人入营、上岗、签订师徒协议、明确目标设定的检查讲明	一本工作日志、一个师承文化	**每天批改工作日志、发觉咨询题，** **信心**
		陪访并协助签单的情形讲明		弟一次陪访（主管做、新人看） 主管介绍客户情形、要求新人注意的看点，并要求作记录，事后与新人一认真总结
	第二时期：代理人专业培训	1—5 章的书、题及有关法规；7—9 章书、题；6 章书、题及保险法；测试卷及上机演练		坚持每天一次面对面谈天、每天一个话沟通
	第三时期：专业化推销学习 时期目标： （一）在营 5000 元 （二）至少邀约三个客户至产讲会	辅导训练、工具使用、市场实战		

				协助新人填写黄金 10，追踪黄金 10 新人产讲会邀约话术、通过产讲会 新人消化客户。进行二次（新人做、 管看）三次（共同合作）陪访。做好 前沟通
		检查工作日志、邀约产讲会（产讲会操作手册）		
		谢师会及集体讲明		
士兵突击训练营每月两次	突击班+产讲会=全员开单	产品——电子打算书的讲解 客户——电话邀约话术演练、 工具——利用黄金 10 现场邀约产讲会 现场购买产讲会门票	一个目标、固化一个治理动作	连续持续要求新人工作日志，通过黄 10 强化主顾积存，配合机构产讲会 客户

分区经理：　　营销部经理：

营销文化的精髓是“晋升”-组织进展表

姓　　名	职　　级	本季度前几个月累计 FYC	本月 FYC	季度合计	季度前几个月累计新增	本月新增	季度合
小　　计							

小　　计							

累　　计							

人因关注而成长-面谈记录表

姓　　名	入司时刻	现职级	面谈点	面　　谈　　结　　果

寿险无捷径，访量定输赢-黄金 10 总结表

营销员姓名	现职级	电话访谈纪要（产品/增员）	营销员辅导要点

黄金 10 运用话术:

（聘请）XX 你好，我是生命人寿保险公司_____ 的业务经理，她在公司进展的专门好，也在我面前多次提起你，现在公司有一个专门好的进展机会，薪资福利大幅度提升，期望咱们能见面聊一聊。不明白您什么时候有空？让 再和你联系一下，咱们三个聊一聊。（划线部分能够重复）

（销售）XX 你好，我是生命人寿保险公司_____的人事主管，她本月有一次晋升的机会，我们对她的能力做一个市场调查，请咨询您对她的服务中意吗？产品讲解的清晰吗？请咨询您还有其它咨询题吗？

成功来自于打算与总结-周目标诊断表

___月

时　　间	标　　准	人　　员	诊　　断
第 1 周	FYP3000		
	FYP5000		
	FYP1000		
第 2 周	挂零人员		
	FYP3000		
	FYP5000		
	FYP1000		
第 3 周	挂零人员		
	FYP3000		
	FYP5000		
	FYP1000		
第 4 周	挂零人员		

	FYP3000		
	FYP5000		
	FYP1000		

成功来自于打算与总结-周目标诊断表

___月

时　　间	标　　准	人　　员	诊　　断
第 1 周	FYP3000		
	FYP5000		
	FYP1000		
第 2 周	挂零人员		
	FYP3000		
	FYP5000		
	FYP1000		
第 3 周	挂零人员		

	FYP3000		
	FYP5000		
	FYP1000		
第 4 周	挂零人员		
	FYP3000		
	FYP5000		
	FYP1000		

成功来自于打算与总结-周目标诊断表

___月

时　　间	标　　准	人　　员	诊　　断
第 1 周	FYP3000		
	FYP5000		
	FYP1000		
第 2 周	挂零人员		

	FYP3000		
	FYP5000		
	FYP1000		
第 3 周	挂零人员		
	FYP3000		
	FYP5000		
	FYP1000		
第 4 周	挂零人员		
	FYP3000		
	FYP5000		
	FYP1000		

敢想才能拼，敢拼才会赢-团队月度表

时刻	内容	目标	达成	差距	诊断与评述

上月标保	个人 FYC				
	团队 FYC				
上月新增	个人 FYC				
	团队 FYC				
5 号前	个人 FYC				
	团队 FYC				
第 1 期聘请会	个人新增				
	团队新增				
第 2 期聘请会	个人新增				
	团队新增				
第 1 期产讲会	个人 FYC				
	团队 FYC				
第 2 期产讲会	个人 FYC				
	团队 FYC				
前 2 周	个人 FYC				
	团队 FYC				
全月	个人 FYC				
	团队 FYC				

分区经理寄语：

营销部经理寄语：

敢想才能拼，敢拼才会赢-团队月度表

时刻	内容	目标	达成	差距	诊断与评述
上月标保	个人 FYC				
	团队 FYC				
上月新增	个人 FYC				
	团队 FYC				
5 号前	个人 FYC				
	团队 FYC				
第 1 期聘请会	个人新增				
	团队新增				
第 2 期聘请会	个人新增				
	团队新增				
第 1 期产讲会	个人 FYC				
	团队 FYC				
第 2 期产讲会	个人 FYC				
	团队 FYC				
前 2 周	个人 FYC				
	团队 FYC				
全月	个人 FYC				

	团队 FYC				

分区经理寄语：

营销部经理寄语：

敢想才能拼，敢拼才会赢-团队月度表

时刻	内容	目标	达成	差距	诊断与评述
上月标保	个人 FYC				
	团队 FYC				
上月新增	个人 FYC				
	团队 FYC				
5 号前	个人 FYC				
	团队 FYC				
第 1 期聘请会	个人新增				
	团队新增				
第 2 期聘请会	个人新增				
	团队新增				
第 1 期产讲会	个人 FYC				
	团队 FYC				
第 2 期产讲会	个人 FYC				
	团队 FYC				
前 2 周	个人 FYC				
	团队 FYC				
全月	个人 FYC				

	团队 FYC				

分区经理寄语：

营销部经理寄语：

主管会议记录表

会议日期：　　会议时刻：

会议主题：	
记录内容：	操作要点：

主管会议记录表

会议日期：　　会议时刻：

会议主题：	
记录内容：	操作要点：

主管会议记录表

会议日期：　　会议时刻：

会议主题：	
记录内容：	操作要点：

主管会议记录表

会议日期：　　会议时刻：

会议主题：	
记录内容：	操作要点：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

https://d.book118.com/716040050242010105