



Recruiting Clinic

Module 5
2021



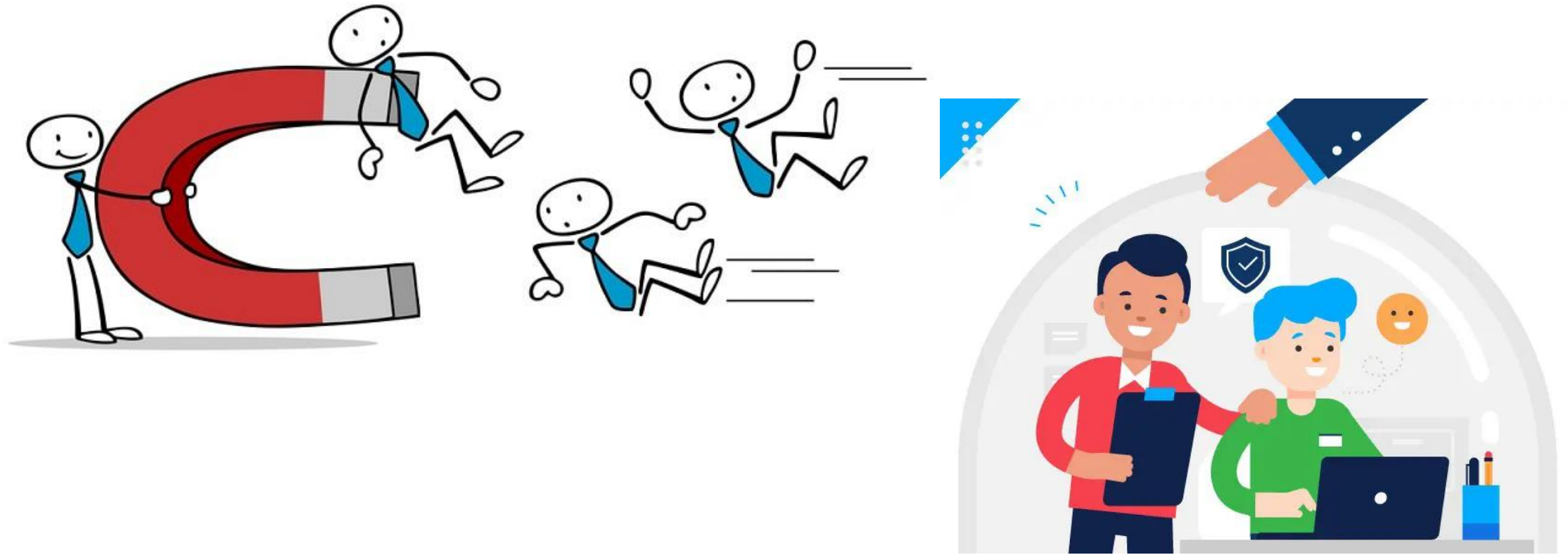
Recruitment Clinic – Time Schedule

Module 5

155pm	Zoom Admission
200pm	Review on previous module assignment
215pm	Monthly Leader's Recruiting Report & Hi-Tea Updates
230pm	Recruitment Soup of the day – Special Topic



Retention / Retaining of Good Candidates



创造**团队留才**的关键条件

- A. 引才
- B. 选才
- C. 培才
- D. 育才
- E. 留才



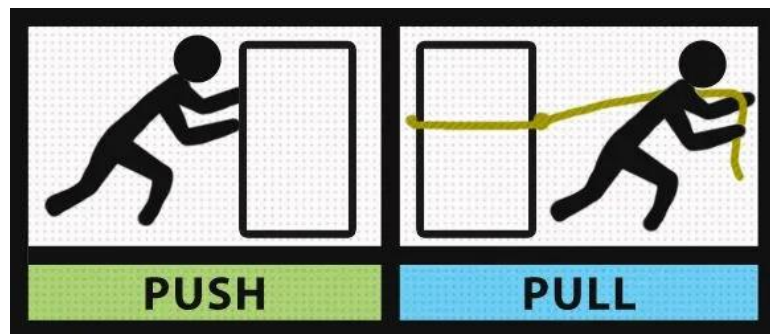
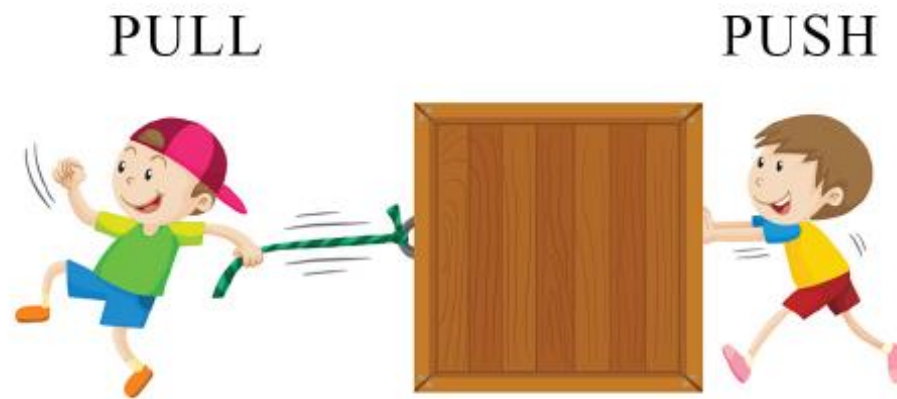
创造**团队留才**的关键条件

A. 引才

“拉力” vs “引力”

“拉力”：金钱，大车，名牌

“引力”：行业前景，从业目的，组织的文化和理念



创造**团队留才**的关键条件

B. **选才**



留才的首要关键，就是选对【**人才**】

选对的人才，犹如好的种子，只要种在好的土壤（环境），经过**细心栽培**，就能**茁壮成长**。

反之，则会**消耗**团队资源，有时还会**打击**团队士气，**降低**团队增员与招募的意愿。

创造**团队留才**的关键条件

C. **培才**

Knowledge **知识** + Skill **技巧**

知识: 产品, 保险, 投资, 房贷, 理财等等

技巧: 销售 (sales), 营销 (marketing), 客户开发 (prospecting)



创造团队留才的关键条件

D. 育才

Attitude **心态** + Habit **习惯**



心态:

- i. 要持续不断的做心态教育
- ii. 从早会到专题分享
- iii. 从不同角度探讨与传达正确的创业观念
- iv. 透过潜移默化的方式，引导伙伴认同从事保险及理财的意义与价值，进而迈向正道的经营。逐步建立以保险理财为终身事业的思维。

创造团队留才的关键条件

D. 育才

Attitude **心态** + Habit **习惯**

习惯：培养良好的工作习惯与生活习惯

- i. 时间管理
- ii. 活动管理
- iii. 情绪管理
- iv. 业务管理
- v. 客户服务管理
- vi. 个人财务管理



创造**团队留才**的关键条件

E. 留才

组织 / 团队的支援与推动



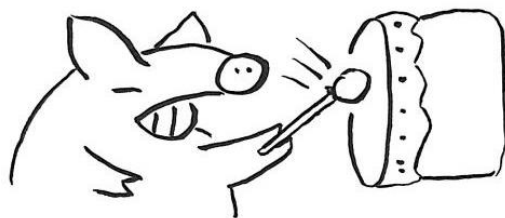
组织或团队需要建立一套**良好有效**的**支援与推动**系统，涵盖团队的【**互助文化**】、【**教育训练**】、【**业务陪同**】、【**辅导及关怀**】的机制，

让伙伴们感受到组织的**协作能力与力量**，深刻体认到组织或团队就是他们最强大的**依靠**和**后盾**。

一个组织或团队**要发展，要壮大，要成功，**
除了要**不断的引进人才，**

更要着重于提高人才的【**留才率**】。

而以上的“**5个关键要素**”，**缺一不可**



五大訴求
缺一不可

Thank You