

## 詠昊保險代理人實習內容說明

### 1. 觀念學習，客製化課程：

內容安排上，主要是以觀念為主。剛開始先帶實習生瞭解到現在社會上面臨到的社會問題，針對這些議題，進行討論以及說明如何做好因應策略，所以整個課程的流程上是「觀念理解→觀念演練→市場調查→因應策略」。

### 2. 深入、專業化的學習：

由於詠昊保代是以企業保險為主軸，所以部分內容導向為專業的企業保險，像是「雇主責任風險專論」進而延伸學習勞基法以及民法，必須了解在台灣當老闆需要面臨到的法律責任風險，不同角度的思維與學習。

### 3. 接觸陌生人：

前面提到課程中間階段-市場調查。第一次接觸時當然非常緊張及畏懼，畢竟是要去跟陌生人分享所學，而分享的內容以現在的社會趨勢或時事去做分享，像是「二代健保的開源節流政策、DRGs 造成的一些醫療問題、長期照護的議題等」藉由互動之中達到市場調查的效果，進而提升交談能力、反應以及業務力。

### 4. 軟實力的培養：

除了上述的硬實力外，我們也很重視一輩子受用的軟實力，像是與人互動的態度及禮貌、說話及溝通技巧、舞台魅力養成還有演講的能力，畢竟現在不管任何產業都是要與人接觸，表達能力顯得格外重要，越懂得展現自己、享受舞台，就會為個人品牌更加加分。

### 5. 輔導考照：

人身保險證照、財產保險證照、投資型保單證照、外幣收付保險證照等相關專業證照，學習金融保險專業知識，並培養從事金融保險業務員之專業與人文涵養。