

創造上億流量價值，新保險自媒體實習計畫

2024

07.01 - 08.31
SHOW ME THE
**REELS
MAN**

參加對象18歲以上在學學生

獎金最高

1萬

南山人壽企業實習 順橙通訊處

姓名

顧問

組別



我們的實習計畫



計畫宗旨

本次實習、競賽為協助學生多元學習，了解「新保險」的概念，並透過實習中獲取專業，輔導考取金融證照、行銷力、業務力、簡報能力、面對職場抗壓性。



實習目標

「南山人壽業務菁英實習計畫」藉由專業培訓，培養觀念態度、規劃、執行、溝通、簡報五大能力，提昇未來職場競爭力。



實習內容

1. 專業課程：

「價值行銷」：傳授最新趨勢行銷學

「推銷三力」、「行銷五鑰」、「走心溝通」：有效找出客戶痛點，提高客戶心佔率之必學心法

「理財管理學」實戰演練：理論與實作雙軌並進，近到市場實作，賺取百萬獎金

「個人品牌經營」：強化與他人的連結

2. 實務見習：了解職場運作及市場實作體驗。

3. 證照輔導：PA(人身保險業務員證照)、CPA(產險證照)、FCP(外幣證照)、IPA(投資型商品證照)。

4. AIA適性測驗：完成施測及主管面談，檢視自我特質及業務潛力。

5. 參與業務單位活動。

6. 完成南山金融實習課程，體驗南山專業的訓練。

7. 專屬輔導員。



出勤公約

除星期例假日或依政府權責機關決議休假外，實習期間每日出勤時間應為**08:30-12:30**。

每週三實習生大課程



實習福利

1. 實習期間保險：一般意外身故失能保險，**保額100萬** 實支實付型傷害醫療保險，保額10萬

2. 免費證照輔導(PA、CPA、FCP、IPA)跟精選題庫，考衝班課程。



實習結業與獎勵標準

一、參加資格

- 1.對象：18歲以上在學學生，四人一組，可自行組隊，亦可由本公司協助分配組隊。
- 2.條件：
 - (1) 完成實習出席規則 & 考過兩張金融證照（人身保險證照+金融道德證照），則可發南山人壽官方參賽證明 & 實習時數證明。
 - (2) 保證金：個人報名1,000/人；小組報名1,000/4人
(保證金退還方式：達成出席規則標準)
- 3.注意事項：
 - (1) 本競賽辦法及相關規範如有未盡事宜，得由南山人壽隨時修正並公佈之。
 - (2) 競賽期間除特殊因素不得更換隊員，同隊隊員不必為同一年級、班別。
 - (3) 每位指導顧問可指導隊伍數不限。
 - (4) 有下列情形之一者，將取消實習與比賽資格：
 - 1) 比賽期間違規案例，交由南山人壽召開評審會議商討處置方式，認定情節重大者。
 - 2) 參賽人員於報名成功後，未一併繳交「個人資料保護法告知書」、同意之「肖像權授權聲明書」。
 - 3) 參賽人員事後發現不符合報名資格者。
 - (5) 依財政部所得稅法規定，得獎獎金將入個人所得稅。
 - (6) 所有參賽報告資料同意南山人壽做為內部教育訓練使用。

二、結業及獎勵標準

- 1.團隊獎金：

總獎金=參加人數*500元

小組第一名：總獎金*40%

小組第二名：總獎金*20%

小組第三名：總獎金*10%

個人第一名到第十名：一人獎金為總獎金*3%
- 2.個人結業標準及獎金
實習參訓，個人總獎金最高1萬元
 - (一)完成下述實習內容（含考取至少2張金融證照、第一階優質人才培訓或學生專案），則可發實習證明 & 實習時數證明
 - (二)金融證照2張：凡於實習期間完成2張證照，可獲得獎金**1000元**。
 - (三)優質人才培訓：凡於實習期間參加優質人才培訓專案，並完成第一階段結業及外幣證照，可獲再獲獎學金**9000元**。



實習課程

- 每月選修至少15堂晨會8:30-12:00
- 每週三14:00-16:30為必修9堂實習訓練（每月可請假一次）

類別	學程	頻率	內容	時間	
1	專訪	主管訪談	三次	與3位主管訪談	各別約訪
學習	晨會	每天	價值行銷新式銷售學、國民年金、勞退新制、車險理賠、財經分享、經濟指數分析、高生產力行銷準則	8:30~10:00	
	實作課程	每天	家庭保單的規劃、新生兒保單規劃、如何正確檢視個人保障、投資型保單、外匯指數分析、美金帳戶規劃	10:30:11:30	
	實習訓練	週三	行銷禮儀及行銷前準備、時間管理的重要性、理財舉陣與保險金三角、如何存下人生第一桶金、理賠實務與案例分享	14:00-16:30	
	證照學習班	單次	人身壽險證照、金融市場常識與職業道德	完訓前需完成此二張證照(若之前已考過亦可)	
6	活動	體驗式活動	每月	現金流、業務進修會、社群行銷學院	以各別活動時間為主
7	講座	名人講座	每月	這群人、陶晶瑩、高階經理人	以公文為主



實習訓練

時間	主題	講師
7/3	自我探索-潛在能量	黃婷 區經理
7/10	價格與價值的雙贏:財富管理與風險規劃	王華欣 區經理 & 社群行銷外聘
7/17	出門在外，陸海空出示該怎麼辦	鄭翊廷 區經理
7/24	創造時代的紅利-Reels 起來	王華欣 區經理
7/31	破億成交女王不見面也能收單	黃明楓 處經理
8/7	累積財富-人生沒有捷徑	陳奕潔 區經理
8/14	人生價值拍賣會	任思品 襄理
8/21	打破行銷框架:新世代的專業價值行銷	黃明楓 處經理
8/28	Show me the Reels Man	全體

每週課程計畫表

週#二

日期:7/8-7/12

	週一 7/8	週二 7/9	週三 7/10	週四 7/11	週五 7/12
8:30-10:30	勇闖馬來西亞 價值行銷，懂客戶 並不難 黃明楓 顧問	歐美導遊教你如何 換匯 莊樺明 顧問	致富傳承，理財 稅務大哉問 劉秩庭 顧問	論命不迷信-易經 簡易學 楊家豪 顧問	華燈初上 品味人生 劉逸嘉 顧問
10:40-11:10	經營工作事業的思 維 洪翊維 顧問 教室 16F	人生三階段四議題 劉承瑄 顧問 教室 16F	目標市場的開拓 陳佳圻 顧問 教室 11F	醫療的趨勢與需求 吳佩璇 顧問 教室 16F	理財矩陣 麥婷婷 顧問 教室 16F通訊處
14:00-17:00				高資產客戶的激勵 學:以小博大的談判 技巧	

每週課程計畫表

週#二

日期:7/8-7/12

	週一 7/8	週二 7/9	週三 7/10	週四 7/11	週五 7/12
8:30-10:30	勇闖馬來西亞 價值行銷，懂客戶 並不難 黃明楓 顧問	歐美導遊教你如何 換匯 莊樺明 顧問	致富傳承，理財 稅務大哉問 劉秩庭 顧問	論命不迷信-易經 簡易學 楊家豪 顧問	華燈初上 品味人生 劉逸嘉 顧問
10:40-11:10	經營工作事業的思 維 洪翊維 顧問 教室 16F	人生三階段四議題 劉承瑄 顧問 教室 16F	目標市場的開拓 陳佳圻 顧問 教室 11F	醫療的趨勢與需求 吳佩璇 顧問 教室 16F	理財矩陣 麥婷婷 顧問 教室 16F通訊處
14:00-17:00				高資產客戶的激勵 學:以小博大的談判 技巧	



MDRT全人生活

我們每天都需要判斷如何分配時間，決定事情的先後順序，如果過分專注於生活的某個部分可能會引起麻煩，若是忽略生活中的某些部分，可能很快地在短時間內會得到成功，代價卻犧牲了其他更重要的部分。

我們應該要透過學會時間及壓力管理，來創造一個平衡而調和的生活，若能做到，將會得到充沛的精力，、平和的心靈、更高的生產力以及更令人滿足的成就感，也因此達成了個人成就感、財務上的保障、成熟的智能、自信、健康、友誼、互愛的家庭關係、幸福愉悅、心靈上的平和及全新的精神信仰等狀態。

事業

遵循倫理，在工作上努力增進生產，盡可能地吸收所有知識和技能，參與且貢獻於產業組織或公會。

精神

遵循他/她們的信仰，過著有原則的生活，致力於靈性發展。

服務

付出時間、精力、領導才能和財務資源，自願不求回報地回饋社區、社福機構、教育機構、政府、慈善機構和其他需要協助的單位。

健康

遵循他/她藉由學習、飲食控制、運動健身和生活嗜好，維持健全的身體和心靈，促進身心的安樂。

教育

探索新知以充實豐富生活，獲取新技能使得生活更有效率，並且終其一生都持續學習！

家庭

與配偶、小孩、父母親、姊妹、兄弟、還有大家庭的各個成員故動每個有意義的時光，並且努力建立分享、愛、互相尊重、與開放的關係。

財務

知道如何善用收入控制支出，享受工作的成果並且樂於與他人分享，對於創造、維持資產有相當的規劃，符合人生不同階段的需求。



面談記錄表

面談日期：_____ 準增來源：_____

基本資料

姓名		生日		學歷	
----	--	----	--	----	--

DISC測試結果

老虎		孔雀		無尾熊		貓頭鷹	
----	--	----	--	-----	--	-----	--

AIA潛能測驗

角色人物				指標			
1-1	1-2	1-3	1-4	2-1	2-2	2-3	2-4

對準增的了解

家庭狀況/成員	
學校社團/興趣	
人脈	
工作經驗	
保險觀念	
人生價值觀	

七問面談進度

項目	日期			
南山制度介紹				
增員三寶				
示範商品行銷				
使用證據（個人、通訊處、公司之優勢）				
公輔班				
內部考				
報考公會				

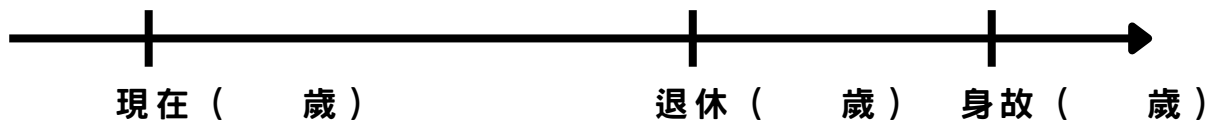
3個適合做保險的理由	3個為何轉職理由	障礙點

紀錄：

Q1.你最喜歡你工作的哪個部份？	你最不喜歡你工作的哪個部份？
Q2.你會在這家公司待到退休嗎？	Q3.既然不會，沒有想過要換工作嗎？
Q4-1.你有沒有想過五年後的你會是什麼樣子？例如：買房、買車、年收破百、時間自主、工作晉升到某個職位。	
Q4-2.五大職業需求（收入、升遷、公司環境、時間自主、學習成長）	
Q5.你覺得你現在的工作能不能達成你五年後的生活？透過分享「增員三寶」引發興趣	
Q6.讚美切入法（引發興趣，讓他覺得他可以）	
Q7.成功的邀約（選擇、互相了解）	



生涯規劃量表



生活年限：身故 (歲) - 現在 (歲) = (年)

工作年限：退休 (歲) - 現在 (歲) = (年)

夢想	試算	花費
生活 (食衣住行育樂)	() 萬/12月*生活年限 () 年	萬
房屋 (地區、樣式)	() 萬+裝潢 () 萬	萬
孩子 (教育費用)	() 萬/人* () 人	萬
汽車 (日常、理想)	() 萬/部* () 部	萬
旅遊 (國外)	() 萬/次* () 次/年* 生活年限 () 年	萬
額外 (交際、醫療、修繕)	() 萬/月*12月* 生活年限 () 年	萬
身故 (喪葬費用)		萬
總計費用		萬

我的需求：

總計花費 () 萬/工作年限 () 年 = 平均 () 萬/年

我的想法：



通訊處主管訪談問卷

通訊處：_____ 受訪主管姓名：_____ 學員姓名：_____

日期：____月____日 訪問時間：_____至_____

1. 學員做簡單自我介紹並說明目的：

與通訊處主管訪談是這次實習學員的任務項目之一，主要是想透過訪談來了解保險業務行銷工作，以及如何發展壽險事業。（訪談約30分鐘。）

2. 簡短摘要訪問對象的背景（年資、職級）：

3. 訪問題目：

(1) 請問您近來保險業前從事的工作為何？

(2) 您為什麼會從事保險業？

(3) 您個人認為在保險業要如何做才能成功？

(4) 請問您是如何拓展客戶？

(5) 從事保險業您有和使命感？

(6) 請問您對保險業未來的趨勢有何看法？

(7) 請問您來南山得到的收穫和成長？

4. 訪談後我的心得與感想：



通訊處主管訪談問卷

通訊處：_____ 受訪主管姓名：_____ 學員姓名：_____

日期：____月____日 訪問時間：_____至_____

1. 學員做簡單自我介紹並說明目的：

與通訊處主管訪談是這次實習學員的任務項目之一，主要是想透過訪談來了解保險業務行銷工作，以及如何發展壽險事業。（訪談約30分鐘。）

2. 簡短摘要訪問對象的背景（年資、職級）：

3. 訪問題目：

(1) 請問您近來保險業前從事的工作為何？

(2) 您為什麼會從事保險業？

(3) 您個人認為在保險業要如何做才能成功？

(4) 請問您是如何拓展客戶？

(5) 從事保險業您有和使命感？

(6) 請問您對保險業未來的趨勢有何看法？

(7) 請問您來南山得到的收穫和成長？

4. 訪談後我的心得與感想：



通訊處主管訪談問卷

通訊處：_____ 受訪主管姓名：_____ 學員姓名：_____

日期：____月____日 訪問時間：_____至_____

1. 學員做簡單自我介紹並說明目的：

與通訊處主管訪談是這次實習學員的任務項目之一，主要是想透過訪談來了解保險業務行銷工作，以及如何發展壽險事業。（訪談約30分鐘。）

2. 簡短摘要訪問對象的背景（年資、職級）：

3. 訪問題目：

(1) 請問您近來保險業前從事的工作為何？

(2) 您為什麼會從事保險業？

(3) 您個人認為在保險業要如何做才能成功？

(4) 請問您是如何拓展客戶？

(5) 從事保險業您有和使命感？

(6) 請問您對保險業未來的趨勢有何看法？

(7) 請問您來南山得到的收穫和成長？

4. 訪談後我的心得與感想：



課程觀察記錄表

主題：_____ 講師：_____ 紀錄人：_____

日期：_____ 地點：_____ 時間：_____

課程 內容	
心得 與收穫	

主題：_____ 講師：_____ 紀錄人：_____

日期：_____ 地點：_____ 時間：_____

課程 內容	
心得 與收穫	



課程觀察記錄表

主題： _____ 講師： _____ 紀錄人： _____

日期： _____ 地點： _____ 時間： _____

課程 內容	
心得 與收穫	

主題： _____ 講師： _____ 紀錄人： _____

日期： _____ 地點： _____ 時間： _____

課程 內容	
心得 與收穫	



課程觀察記錄表

主題： _____ 講師： _____ 紀錄人： _____

日期： _____ 地點： _____ 時間： _____

課程 內容	
心得 與收穫	

主題： _____ 講師： _____ 紀錄人： _____

日期： _____ 地點： _____ 時間： _____

課程 內容	
心得 與收穫	



課程觀察記錄表

主題：_____ 講師：_____ 紀錄人：_____

日期：_____ 地點：_____ 時間：_____

課程 內容	
心得 與收穫	

主題：_____ 講師：_____ 紀錄人：_____

日期：_____ 地點：_____ 時間：_____

課程 內容	
心得 與收穫	



課程觀察記錄表

主題：_____ 講師：_____ 紀錄人：_____

日期：_____ 地點：_____ 時間：_____

課程 內容	
心得 與收穫	

主題：_____ 講師：_____ 紀錄人：_____

日期：_____ 地點：_____ 時間：_____

課程 內容	
心得 與收穫	



課程觀察記錄表

主題： _____ 講師： _____ 紀錄人： _____

日期： _____ 地點： _____ 時間： _____

課程 內容	
心得 與收穫	

主題： _____ 講師： _____ 紀錄人： _____

日期： _____ 地點： _____ 時間： _____

課程 內容	
心得 與收穫	



課程觀察記錄表

主題：_____ 講師：_____ 紀錄人：_____

日期：_____ 地點：_____ 時間：_____

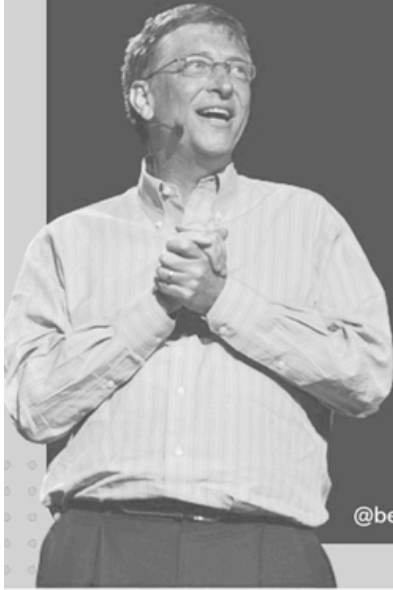
課程 內容	
心得 與收穫	

主題：_____ 講師：_____ 紀錄人：_____

日期：_____ 地點：_____ 時間：_____

課程 內容	
心得 與收穫	

成功沒有秘訣



我只是向1200人展現我的
事業項目，900人說No
300人表示有興趣，
其中85人在做一些事情，
而85人裡有35個全力以赴
而這35人裡有11人，
使我成為了億萬富翁！

——比爾蓋茲

@betterleaf.haoye

成功貴在堅持

當你對你的事業感到迷茫時
別忘了可樂在營業的第一年
僅僅收賣了25瓶
如今企業價值2000億

