

## 國泰人壽展中南 111年度 PFC課程課表

實習生於每日早上8:30到單位

週次	一	二	三	四	五
日期	7月4日	7月5日	7月6日	7月7日	7月8日
堂數		49	50	0-1	0-2
9:00-10:30	相見歡	薪資與福利	增員利益	法令遵循 1	法令遵循 2
11:00-12:00	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動
13:30-17:00	市場見習	市場見習	市場見習	市場見習	休閒活動
週次	一	二	三	四	五
日期	7月11日	7月12日	7月13日	7月14日	7月15日
堂數		1	2	3-4	5
9:00-10:30	BOXDAY	P100運用 與客戶經營	車火險預約單運 用	轉介紹 轉介紹練功房	整合行銷 (信用卡、開戶)
11:00-12:00	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動
13:30-17:00	市場見習	市場見習	市場見習	市場見習	休閒活動
週次	一	二	三	四	五
日期	7月18日	7月19日	7月20日	7月21日	7月22日
堂數		6	7	8	9-10
9:00-10:30	BOXDAY	約訪客戶	約訪客戶練功房	如何導入 需求分析	開口畫需求 &練功房
11:00-12:00	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動
13:30-17:00	市場見習	市場見習	市場見習	市場見習	休閒活動
週次	一	二	三	四	五
日期	7月25日	7月26日	7月27日	7月28日	7月29日
堂數		11-12	13	14	15
9:00-10:30	BOXDAY	需求分析 (醫療需求) 醫療需求練功房	商品教育-基本功	商品教育 終身醫療	終身醫療練功房
11:00-12:00	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動
13:30-17:00	市場見習	市場見習	市場見習	市場見習	休閒活動
週次	一	二	三	四	五
日期	8月1日	8月2日	8月3日	8月4日	8月5日
堂數		16	17	18+19	20
9:00-10:30	BOXDAY	商品教育 (特傷長照)	商品教育 (特傷長照練功 房)	商品教育 (附約1+2)	商品教育 (醫療商品練功 房)
11:00-12:00	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動
13:30-17:00	市場見習	市場見習	市場見習	長照機構見習	休閒活動

週次	一	二	三	四	五
日期	8月8日	8月9日	8月10日	8月11日	8月12日
堂數		21	22	23-24	25
9:00-10:30	BOXDAY	需求分析 (保障需求)	需求分析 (保障需求練功 房)	商品教育 (保障商品&練功房)	整合行銷 (產險教育)
11:00-12:00	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動
13:30-17:00	市場見習	市場見習	市場見習	市場見習	休閒活動

週次	一	二	三	四	五
日期	8月15日	8月16日	8月17日	8月18日	8月19日
堂數		26	27	28-29	30
9:00-10:30	BOXDAY	需求分析 (退休需求)	需求分析 (退休需求練功 房)	商品教育 (退休商品&練功 房)	整合行銷 (車險理賠)
11:00-12:00	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動
13:30-17:00	市場見習	市場見習	市場見習	市場見習	休閒活動

週次	一	二	三	四	五
日期	8月22日	8月23日	8月24日	8月25日	8月26日
堂數		31	32	33	34
9:00-10:30	BOXDAY	服務件經營	認識CRM	保單校正之應用 保單校正練功房	建議書說明與促 成
11:00-12:00	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動	輔導員互動
13:30-17:00	市場見習	市場見習	市場見習	市場見習	休閒活動

PFC課程採摩天輪式授課，希望新人強化銷售流程觀念的同時，亦穿插整合行銷概念，以助於吸收