

## LIMRA国际人才发展中心

### 执照理财顾问 (AFA) 专业理财顾问 (PFA) 理财规划师 (MFA)

#### 业务员培训系列

(PDS) 是一个 21 世纪, 针对具体国家的渐进式发展系列, 旨在提供业务员取得更大成功所需的每一步知识, 技能和工具。

该系列为您的业务员提供全面, 渐进的职业和技能发展道路。它将更进一步地使他们在职业生涯中, 逐步积累销售和营销专业知识。

作为一个分层的绩效改进计划, PDS 通过三个关键阶段引导业务员的技能发展:

- 100 阶段 - 第一年业务员在前 12 个月里学习业务所需的基本知识和技能。获得知名的 AFA 认证。
- 200 阶段 - 第二/第三年业务员培养能力, 通过基于需求的销售扩大其客户群和销售业绩。获得知名的 PFA 认证。
- 300 阶段 - 业务员获得了成功完成财务计划所需的知识和技能。获得知名的 MFA 认证。

随着业务员经验的积累, 他们将有机会获得 LIMRA 三项受到国际认可的认证。他们有权在所有印刷和电子通讯, 包括社交媒体, 电子邮件, 名片, 和文具中展示他们获得的认证称号。

LIMRA 创建了 AFA, PFA 和 MFA 认证能记录专业发展和衡量和评价理财顾问 (FA) 能力和绩效的基准。经认证的候选人对自我成长和发展有一定的要求, 知识渊博, 是表现最佳顾问的象征。

#### 获得FA认证的参与者将收获:

- 执照理财顾问 (AFA) - 掌握销售基本原则; 有效管理他们的业务; 采用系统的, 经过验证的流程来识别, 定位和渗透特定市场
- 专业理财顾问 (PFA) - 对目标市场有较深刻的认知; 能够主导专业的商业实操; 并能更好维系个人和商业关系
- 理财规划师 (MFA) - 掌握财务规划的基本技能; 将他们的专业实践提升到新的水平; 并能在企业所有者市场中习得技能
- 获得 AFA, PFA 和/或 MFA 认证 - 证书将会在完成相应的专业发展系列课程后提供

#### 目标受众:

- AFA - 想要快速获得销售业绩的新人业务员; 想要快速有效的开展业务; 想要打好坚实的知识 and 技能基础, 在其开展业务的前 12 个月中取得成功
- PFA - 针对经验丰富的业务员, 希望通过基于需求的销售扩大客户群和提升销售业绩, 或者想进一步从销售转向市场开发; 或是拥有成熟分销系统, 且希望可能在 200 阶段开始他们的一线业务的公司
- MFA - 作为全方位服务的 FAs 和经验丰富的业务员入行, 想要从传统代理商转变为 FA 和/或想要渗透商业保险市场

#### 授课方式:

- 主讲讲师领导的课堂培训 - 由 LIMRA 认证的主讲讲师或 LIMRA 认证公司的主讲讲师领导的技能发展课程

掌握了全面需求的销售和为了提供全面服务的个人以及小型企业财务计划所需的基础知识, 您的业务员将学会管理实践, 并取得高度成功。

更多资讯, 请访问 [talentsolutionsinternational@limra.com](mailto:talentsolutionsinternational@limra.com).

## 课程概述

学员在每个阶段完成30学分后获得认证。根据课程的内容和水平，每门课程价值10学分。学习者在完成以下三个阶段的各个课程时可获得学分。

### 完成以下 **PDS** 课程可授予执照理财顾问 (**AFA**) 称号 阶段一

三个为期三天的技能发展课程：

- PDS 101 - 如何在新金融服务业销售
- PDS 102 - 作为业务员如何管理您的业务
- PDS 103 - 如何定位和渗透市场

### 完成以下 **PDS** 课程可授予专业理财顾问 (**PFA**) 称号 阶段二

三个为期三天的技能发展课程：

- PDS 201 - 建立客户：从销售转向市场开发
- PDS 202 - 作为专业人士管理您的业务
- PDS 203 - 为专业发展建立关系

### 完成以下 **PDS** 课程可授予理财规划师 (**MFA**) 称号 阶段三

301 课程为期五天。课程 302 和 303 为期三天：

- PDS 301 - 理财顾问技能培训
- PDS 302 - 提高您作为理财顾问的效率
- PDS 303 - 理财顾问的业务增长

