

LIMRA国际人才发展中心

营业部管理培训课程 (AMTC)

课程概述

AMTC可以采用13天模块化单元或者23周技能发展培训形式，其旨在通过面向同侪的集中性培训课程，帮助一线经理开发或提升在规划、招聘、甄选、培训和绩效管理领域的管理技能；课程内容包括讨论、技能展示、角色扮演、行动项目和规划项目。

规划

帮助识别单位/营业部文化、确立使命和理念表述、制定年度计划，以实现具体目标。培养帮助业务员开展绩效评审和未来规划的能力。

招聘

采用经证明的业务员引荐、提名和个人活动等技巧识别高潜力新进人员，并与他们沟通。发展获取新进人员来源的方法，学习多种招聘方法。

甄选

发现经证明有用的甄选方法，开发一种有助于减少业务员流失率的流程。创造一种工作抽样程序，帮助选择高潜力新进人员。

培训

学习能改变业务员行为的培训技巧。发展设定培训目标、角色扮演和联合工作的技巧。通过营业部会议、大会和案例分析等途径培养业务员实现培训目标的技巧。

绩效管理

发展关键监督技巧，采用经证明有效的问题解决流程。学习管理业务员的的活动，并以绩效改进为目标个性化业务员的培养模式。