

## LIMRA国际人才发展中心 营业部管理培训课程

营业部管理培训课程(AMTC)是一项围绕技能开展的课程计划,旨在帮助销售一线经理全面发展和提升应用于规划和目标设定、招聘与甄选、培训、以及活动管理领域的28种具体管理技能。

本课程能让学员获得经证实有效的能力,以改善关键营业部成功矩阵,具体矩阵指标包括:

- 全职业务员的留存
- 新进全职业务员引入的新年度保费
- 签单新业务员的数量
- 潜在新进人员的数量

### 目标受众:

- 正在从生产责任岗向管理责任岗过渡的销售经理
- 具有招聘或培训等专门职能以及需要发展管理能力以提升绩效的营业部负责人或职能经理
- 希望改进基本销售管理实践并从其他学员获得新思路的已稳定营业部的经理

### 授课方式:

- 模块化课堂培训——十三天,共五个单元,强调成人学习方法和实践,由LIMRA认证讲师或LIMRA认证公司讲师授课:
  - 第1单元——引荐与规划(2天)
  - 第2单元——招聘(3天)
  - 第3单元——甄选(3天)
  - 第4单元——培训(2天)
  - 第5单元——未来绩效管理 with 规划(3天)
- 周课堂培训——二十三周,每周一次三小时课堂培训,强调成人学习方法和实践,由LIMRA认证讲师或LIMRA认证公司讲师授课。

AMTC通过一种独创性课堂环境,培训经LIMRA研究确定对成功销售和营业部管理有关键作用的关键技能,为学员提供一种裨益终生的体验。

营业部管理培训课程关注在今天竞争激烈的商业环境中,打造营业部经理求得成功的技术。

得益于其成果可量化的特点,AMTC继续作为全球销售经理技能发展领域的首选课程计划。本课程毕业生在AMTC技能评价中的得分显著高于他们的经理,具体数据如下:

- 制定和利用年度方案——高出25%
- 开展个体业务员评审——高出24%
- 进行职业发展说明——高出22%
- 分析业务员的活动记录——高出22%

AMTC是美国寿险行销调研协会(LIMRA)的特许营业部经理(CIAM)认证课程之一。

CIAM认证提供专业发展的轨道以及衡量与认可经理绩效的标杆。

更多资讯,请访问[www.limra.com/AMTC](http://www.limra.com/AMTC)  
或者联系[talentsolutionsinternational@limra.com](mailto:talentsolutionsinternational@limra.com)

# AMTC

## Agency Management

### TRAINING COURSE

## 课程概述

无论是通过13天模块型还是23周课时型（每周一次3小时）AMTC课程，学员都将在如下五个关键管理领域获取知识，发展技能。

### 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

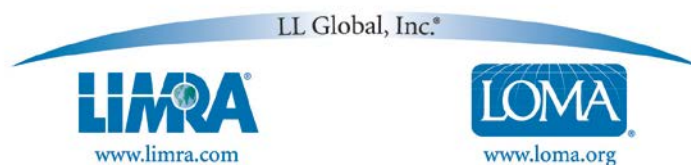
发现经证明有用的甄选方法，开发一种有助于降低业务员流失率的流程。创造一种工作抽样程序，帮助选择高潜力新进人员。

### 培训

学习能改变业务员行为的培训方法。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能力。

### 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。**学习如何管理业务员的**活动**，并以**绩效改进为目标个性化业务员的培养模式**。**



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.