

## LIMRA國際人才發展中心 營業部管理培訓課程

營業部管理培訓課程 (AMTC) 是一項圍繞技能開展的課程計畫，旨在幫助銷售一線經理全面發展和提升應用於規劃和目標設定、招聘與甄選、培訓、以及活動管理領域的28種具體管理技能。

本課程能讓學員獲得經證實有效的能力，以改善關鍵營業部成功矩陣，具體矩陣指標包括：

- 全職業務員的留存
- 新進全職業務員引入的新年度保費
- 簽單新業務員的數量
- 潛在新進人員的數量

### 目標受眾：

- 正在從生產責任崗向管理責任崗過渡的銷售經理
- 具有招聘或培訓等專門職能以及需要發展管理能力以提升績效的營業部負責人或職能經理
- 希望改進基本銷售管理實踐並從其他學員獲得新思路的已穩定營業部的經理

### 授課方式：

- 模組化課堂培訓——十三天，共五個單元，強調成人學習方法和實踐，由LIMRA認證講師或LIMRA認證公司講師授課：
  - 第1單元——引薦與規劃（2天）
  - 第2單元——招聘（3天）
  - 第3單元——甄選（3天）
  - 第4單元——培訓（2天）
  - 第5單元——未來績效管理與規劃（3天）
- 周課堂培訓——二十三周，每週一次三小時課堂培訓，強調成人學習方法和實踐，由LIMRA認證講師或LIMRA認證公司講師授課。

AMTC通過一種獨創性課堂環境，培訓經LIMRA研究確定對成功銷售和營業部管理有關鍵作用的技能，為學員提供一種裨益終生的體驗。

營業部管理培訓課程關注在今天競爭激烈的商業環境中，打造營業部經理求得成功的技能。

得益于其成果可量化的特點，AMTC繼續作為全球銷售經理技能發展領域的首選課程計畫。本課程畢業者在AMTC技能評價中的得分顯著高於他們的經理，具體資料如下：

- 制定和利用年度方案——高出25%
- 開展個體業務員評審——高出24%
- 進行職業發展說明——高出22%
- 分析業務員的活動記錄——高出22%

AMTC是美國壽險行銷調研協會(LIMRA)的特許營業部經理(CIAM)認證課程之一。

CIAM認證提供專業發展的軌道以及衡量與認可經理績效的標杆。

更多資訊，請訪問[www.limra.com/AMTC](http://www.limra.com/AMTC)  
或者聯繫[talentsolutionsinternational@limra.com](mailto:talentsolutionsinternational@limra.com)

# AMTC

## Agency Management

### TRAINING COURSE

## 課程概述

無論是通過13天模組型還是23周課時型（每週一次3小時）AMTC課程，學員都將在如下五個關鍵管理領域獲取知識，發展技能。

### 規劃

說明識別單位/營業部文化、確立使命和理念表述、制定年度計畫，以實現具體目標。培養幫助業務員開展績效評審和未來規劃的能力。

### 招聘

採用經證明的業務員引薦、提名和個人活動等技巧，識別高潛力新進人員，並與他們溝通。發展獲取新進人員來源的方法，學習多種招聘方法。

### 甄選

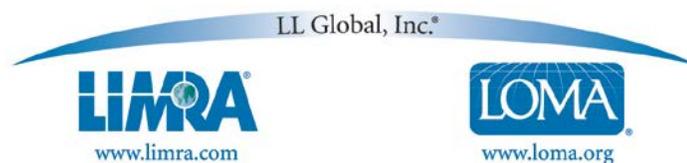
發現經證明有用的甄選方法，開發一種有助於降低業務員流失率的流程。創造一種工作抽樣程式，說明選擇高潛力新進人員。

### 培訓

學習能改變業務員行為的培訓方法。發展設定培訓目標、角色扮演和聯合工作的技巧。通過營業部會議、大會和案例分析等途徑培養業務員實現培訓目標的能力。

### 績效管理

發展關鍵監督技巧，採用經證明有效的問題解決流程。**學習如何管理業務員的活動，並以績效改進為目標個性化業務員的培養模式。**



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.