

LIMRA Talent Solutions International

พัฒนาทักษะการขาย ในตัวแทนใหม่

หลักสูตรเส้นทางสู่การเป็นผู้บริหาร

ภาพรวมหลักสูตร

หลักสูตร 4 ชั่วโมงนี้ช่วยสอนผู้จัดการฝ่ายขายที่ได้รับการแต่งตั้งใหม่
และผู้จัดการก่อนเข้าหน่วย ถึงวิธีการพัฒนาทักษะการขาย
ที่เป็นรากฐานสำหรับตัวแทนใหม่

การต้อนรับและบทนำ

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถเข้าใจถึงวัตถุประสงค์ของหลักสูตร รู้ถึงสิ่งที่ต้องปฏิบัติเพื่อบรรลุ
ส่วนต่างๆ ของหลักสูตร อธิบายถึงจุดมุ่งหมายของหลักสูตร และเข้าใจว่าจะรับทราบหรือทำอะไรที่ต่างออกไป
ซึ่งเป็นผลลัพธ์ที่ได้มาจากหลักสูตรนี้

พัฒนาความรอบรู้ในกระบวนการการขายสำหรับตัวแทนใหม่

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถช่วยตัวแทนขายใหม่ให้เข้าใจและพัฒนาทักษะพื้นฐานหลัก
ในการเผชิญหน้ากับลูกค้า สำหรับแต่ละขั้นตอนที่สำคัญในกระบวนการการขาย

- การขอเข้าพบลูกค้า
- การสัมภาษณ์เพื่อค้นหาความต้องการ
- ข้อตกลงของการค้นพบความต้องการที่แท้จริง
- การนำเสนอโซลูชัน
- การส่งมอบกรมธรรม์

ผู้เรียนจะรู้ถึงวิธีการฝึกสอนผู้อื่นในทักษะพื้นฐานเหล่านี้ เพื่อเริ่มการพัฒนาให้ตัวแทนใหม่ทำงานได้อย่างอิสระ
และช่วยสนับสนุนความสำเร็จช่วงแรกเมื่อได้ ผู้มุ่งหวัง หรือลูกค้าอื่น

กระบวนการพัฒนาทักษะ

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถนำความรู้และเครื่องมือใหม่ที่ได้ไปปรับใช้ และเริ่มวางโครงสร้าง
หลักสูตรการอบรมโดยใช้รูปแบบที่ได้รับการพิสูจน์แล้ว เพื่อพัฒนาทักษะการขายที่เป็นพื้นฐานของตัวแทนใหม่
เมื่อกลับไปทำงาน

การจบหลักสูตรและแผนปฏิบัติการ

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถนำแนวคิดที่ได้จากหลักสูตรไปใช้ในการทำงาน โดยสร้าง
แผนปฏิบัติการ ที่จะนำไปดำเนินการงานจากการฝึกอบรมสำหรับตัวแทนใหม่ของตน