

LIMRA Giải pháp Tài năng Quốc tế

Phát triển Kỹ năng Bán hàng trong Tư vấn mới của bạn

Khóa học Thăng Tiến Sự Nghiệp lên Quản lý
Fast Track to Management

TỔNG QUAN CHƯƠNG TRÌNH

Khóa học kéo dài 4 giờ hướng dẫn các Trưởng ban Kinh doanh và Tiên-trưởng nhóm mới được bổ nhiệm cách phát triển các kỹ năng bán hàng cơ bản cho tư vấn mới của họ.

Chào mừng và giới thiệu

Sau khi hoàn thành học phần này, học viên sẽ có thể hiểu mục đích của khóa học này, biết điều họ cần làm để hoàn thành các phần của khóa học, mô tả mục tiêu khóa học, và hiểu điều họ sẽ biết hoặc làm khác biệt nhờ kết quả của khóa học.

Phát triển sự làm chủ quy trình bán hàng trong tư vấn mới của bạn

Sau khi hoàn thành học phần này, học viên sẽ có thể giúp các tư vấn mới hiểu và phát triển các kỹ năng cơ bản cốt lõi về việc tiếp cận khách hàng qua từng bước quan trọng trong quy trình bán hàng:

- Tiếp cận
- Phỏng vấn để tìm hiểu nhu cầu
- Nhận ra sự đồng thuận
- Trình bày giải pháp
- Trao hợp đồng bảo hiểm

Học viên cũng sẽ biết cách đào tạo người khác về các kỹ năng cơ bản đã học để bắt đầu phát triển sự độc lập của họ và hỗ trợ sự thành công ban đầu với các khách hàng và khách hàng tiềm năng.

Quy trình phát triển kỹ năng

Sau khi hoàn thành học phần này, học viên sẽ có thể áp dụng hiểu biết và công cụ mới của họ và, sử dụng mô hình đã được chứng minh, bắt đầu cấu trúc các phiên đào tạo để phát triển kỹ năng bán hàng nền tảng ở các đại lý mới của họ khi quay lại làm việc.

Tổng kết khóa học và kế hoạch hành động

Sau khi hoàn thành học phần này, học viên sẽ có thể áp dụng các khái niệm từ khóa học này trong công việc bằng cách tạo một *Kế hoạch hành động* để triển khai nhằm hỗ trợ các cơ hội đào tạo cho các đại lý mới của họ.