

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

Chứng nhận Khóa học Thăng Tiến Sự Nghiệp lên Quản lý được thiết kế để giúp học viên thăng tiến từ Tư vấn lên Tiên-trưởng nhóm hoặc Trưởng ban Kinh doanh.

Các nhà tuyển dụng tư vấn, tiên-trưởng nhóm và Trưởng ban Kinh doanh mới sẽ:

- Lợi ích từ việc hiểu biết sâu sắc và thực hành được thực nghiệm của các nhà lãnh đạo trong ngành.
- Lợi ích các kỹ thuật chính để tìm kiếm, thu hút và phát triển các tư vấn viên mới.
- Phát triển kỹ năng và hiểu rõ sự cần thiết để gia tăng trách nhiệm khi họ và tư vấn viên của họ bước lên nhận trách nhiệm cao hơn.

Chương trình bao gồm hai khóa học bắt buộc và một loạt các khóa học tự chọn.

Hỗ trợ tư vấn của bạn Tìm kiếm khách hàng thành công là một Khóa học Thăng Tiến Sự Nghiệp lên Quản lý được chọn và một trong những khóa học Quản lý Đại lý Bảo hiểm (AIAM) của LIMRA. Chứng nhận AIAM củng cố sự cam kết của học viên thăng tiến lên vị trí quản lý.

Phát triển kỹ năng bán hàng trong tư vấn mới của bạn hướng dẫn cho các Trưởng ban Kinh doanh mới được bổ nhiệm và Tiên-trưởng nhóm cách phát triển các kỹ năng bán hàng cơ bản cho các tư vấn mới của họ.

Học viên hoàn thành khóa học này sẽ có thể:

- Xác định các cơ hội đào tạo.
- Phát triển và cung cấp các buổi đào tạo hiệu quả giúp các tư vấn mới thực hiện đúng quy trình bán hàng của công ty và chốt thêm doanh số.
- Áp dụng mô hình phát triển kỹ năng hiệu quả PESOS nhằm giúp các tư vấn mới được học và nắm vững các kỹ năng bán hàng cơ bản để đạt năng suất và hiệu suất cao.

Đối tượng mục tiêu:

- Các Tiên-trưởng nhóm và Trưởng ban Kinh doanh mới muốn biết cách phát triển các kỹ năng bán hàng cơ bản của tư vấn mới để giúp họ đạt được thành công ban đầu trong bán hàng với những khách hàng tiềm năng đã được xác định
- Các Tiên-trưởng nhóm và Trưởng ban Kinh doanh mới muốn phát triển kỹ năng đào tạo bán hàng để giúp các tư vấn mới thiết lập mối quan hệ khách hàng và chốt doanh số mới
- Các Tiên-trưởng nhóm và Trưởng ban Kinh doanh mới muốn đào tạo các tư vấn mới của họ cách quản lý quy trình bán hàng một cách thành thạo, giúp họ chốt thêm doanh số và chăm sóc khách hàng của họ tốt nhất

Lựa chọn huấn luyện:

- Giảng viên dẫn dắt lớp học — với các hoạt động và sử dụng kỹ năng dẫn giảng trong thời lượng ba giờ 50 phút do Giảng viên của LIMRA chứng nhận hoặc Giảng viên của công ty được LIMRA chứng nhận dẫn giảng

Với sự nhận thức mới về các kỹ năng bán hàng cốt lõi và các bước trong quy trình bán hàng, các tiên-trưởng nhóm và trưởng nhóm sẽ có khả năng thúc đẩy sự tự tin và tính độc lập của các tư vấn của họ và đưa họ đến thành công cùng với khách hàng tiềm năng và khách hàng.

Để biết thêm thông tin xin truy cập www.limra.com/fasttrack hoặc liên hệ talentsolutionsinternational@limra.com

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

Fast Track
to Management
Recruit More and Grow Business

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

TỔNG QUAN CHƯƠNG TRÌNH

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 được 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 sự hiểu biết và các công cụ mới cũng như mô hình đã được chứng minh để bắt đầu cấu trúc các buổi huấn luyện để phát triển kỹ năng bán hàng nền tảng cho các tư vấn mới của họ khi về lại văn phòng 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 vào công việc qua việc lập một *kế hoạch hành động* để triển khai nhằm hỗ trợ các tư vấn mới của họ có cơ hội đào tạo.

LL Global, Inc.®

LIMRA
www.limra.com

LOMA
www.loma.org

©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.