

LIMRA Talent Solutions International

สนับสนุนความสำเร็จของตัวแทน ในการค้นหาผู้มุ่งหวัง

หลักสูตรเร่งรัดสู่การเป็นผู้บริหาร™

ประกาศนียบัตรหลักสูตร

เส้นทางเร่งรัดสู่การเป็นผู้บริหาร

ได้รับการออกแบบมาเพื่อช่วยให้ผู้เข้าร่วมเปลี่ยนจากการเป็นตัวแทนขายไปเป็นผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการหรือระดับบริหาร

ผู้สรรหานักขายใหม่ ผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการ และผู้จัดการฝ่ายขายใหม่จะ:

- ได้รับประโยชน์จากข้อมูลเชิงลึกที่ได้รับการทดสอบภาคสนามและวิธีปฏิบัติจากผู้เชี่ยวชาญการขาย
- มีความเชี่ยวชาญในเทคนิคหลักในการค้นหา ดึงดูดและพัฒนาตัวแทนขายใหม่
- พัฒนาทักษะและข้อมูลเชิงลึกที่จำเป็นสำหรับความรับผิดชอบที่เพิ่มขึ้น เมื่อผู้จัดการหรือตัวแทนได้ก้าวขึ้นไปรับภาระรับผิดชอบที่มากขึ้น

โปรแกรมประกอบด้วยหลักสูตร
บังคับสองรายการและหลักสูตรที่
เป็นวิชาเลือกหลายรายการ

การสนับสนุนความสำเร็จของ
ตัวแทนของคุณ ในการค้นหา
ผู้มุ่งหวังผู้มุ่งหวัง

เป็นหน่วยวิชาเลือกของ

ประกาศนียบัตรหลักสูตรเร่งรัดสู่
การเป็นผู้บริหาร และหนึ่งใน
หลักสูตรผู้จัดการตัวแทนประกัน
(AIAM) ของ LIMRA *วุฒิปริญญา*
AIAM นั้นตอกย้ำถึงความมุ่งมั่น
ของผู้เข้าร่วมที่มีต่อการบริหาร

การสนับสนุนความสำเร็จของตัวแทนในการค้นหาผู้มุ่งหวัง
ให้ความรู้แก่ผู้จัดการฝ่ายขายที่ได้รับการแต่งตั้งใหม่
และผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการเกี่ยวกับวิธีในการช่วยตัวแทนใหม่ให้ประสบความสำเร็จในการค้นหาผู้มุ่งหวังและขยายการเข้าถึงผู้มุ่งหวังในตลาดที่มีอยู่

ผู้เข้าร่วมที่สำเร็จหลักสูตรจะสามารถ:

- สนับสนุนตัวแทนใหม่ในการพัฒนาแผนการค้นหาผู้มุ่งหวัง
- ฝึกสอนและเป็นที่ปรึกษาให้กับตัวแทนใหม่ในการปฏิบัติงานที่สร้างแผนการค้นหาผู้มุ่งหวัง และเพิ่มรายชื่อผู้มุ่งหวัง
- พัฒนาทักษะในการเข้าถึงให้แก่ตัวแทนใหม่เพื่อให้สามารถทำการนัดหมายแรกกับผู้มุ่งหวัง
- ทำการฝึกสอนเพื่อเฝ้าติดตามการดำเนินงานที่เกี่ยวกับการค้นหาและทักษะในการทำนัดหมาย
- จัดให้มีการฝึกหัดเพื่อพัฒนาทักษะในการส่งเสริมทักษะการค้นหาผู้มุ่งหวังของตัวแทนใหม่อย่างต่อเนื่อง

กลุ่มเป้าหมาย:

- ผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการและผู้จัดการใหม่ที่ต้องการให้ตัวแทนใหม่เริ่มต้นอย่างประสบความสำเร็จด้วยระบบการหาผู้มุ่งหวังที่ได้รับการพิสูจน์แล้ว
- ผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการ และผู้จัดการใหม่ที่ต้องการพัฒนากลยุทธ์การฝึกสอนตามแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดเพื่อฝึกฝนทักษะการหาผู้มุ่งหวังเพื่อการขายของตัวแทนใหม่

รูปแบบการเรียนการสอน:

- การฝึกอบรมในห้องเรียนโดยมีวิทยากรนำ เป็นการฝึกอบรมสามชั่วโมง 50 นาที และมีกิจกรรมที่ใช้ทักษะ ซึ่งจะนำการฝึกอบรมโดยวิทยากรที่ผ่านการรับรองของ LIMRA หรือบริษัทที่เป็นวิทยากรที่ผ่านการรับรองของ LIMRA

*โปรแกรมนี้จะช่วยผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการ และผู้จัดการใหม่
ให้ฝึกอบรมตัวแทนในศาสตร์และศิลป์
ของการหาผู้มุ่งหวัง ที่มีประสิทธิภาพ โดยใช้แนวทางปฏิบัติ
ในเชิงกลยุทธ์และยุทธวิธีที่ดีที่สุดในปัจจุบัน
และได้รับการทดสอบในภาคสนามแล้ว*

หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติม โปรดไปที่ www.limra.com/fasttrack
หรือติดต่อ talentsolutionsinternational@limra.com

การสนับสนุนความสำเร็จ ของตัวแทนของคุณ ในการค้นหาลูกค้า

Fast Track
to Management
Recruit More and Grow Business

หลักสูตรเร่งรัดสู่การเป็นผู้บริหาร

ภาพรวมหลักสูตร

การต้อนรับและบทนำ

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถเข้าใจถึงวัตถุประสงค์ของหลักสูตร รู้ถึงสิ่งที่ต้องปฏิบัติเพื่อบรรลุส่วนต่างๆ ของหลักสูตร อธิบายถึงจุดมุ่งหมายของหลักสูตร และเข้าใจว่าจะรับทราบหรือทำอะไรที่ต่างออกไป ซึ่งเป็นผลลัพธ์ที่ได้มาจากหลักสูตรนี้

ความสำคัญของการค้นหาผู้มุ่งหวัง ที่เป็นไปได้

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะเข้าใจมากขึ้นไม่เฉพาะความสำคัญของการค้นหาผู้มุ่งหวัง ที่เป็นไปได้ และวิธีการสร้างอิทธิพลต่อแนวความคิดของตัวแทนเกี่ยวกับการค้นหาผู้มุ่งหวังที่เป็นไปได้ แต่ยังรวมถึงวิธีการที่จะสร้างคุณค่าต่อผู้มุ่งหวังของพวกเขาโดยการสร้างความสัมพันธ์ ผู้เรียนจะค้นหาเทคนิคเพื่อความสำเร็จในการสนับสนุนความสำเร็จในการค้นหาผู้มุ่งหวังที่เป็นไปได้ และรับรู้ถึงสัญญาณความล้มเหลวที่อาจเกิดขึ้นต่อตัวแทนเพื่อให้โอกาสในการพัฒนาในเวลาที่เหมาะสม ผู้เรียนจะเรียนรู้กลยุทธ์ในการสร้างแผนงานเพื่อสนับสนุนความพยายามของตัวแทนในการค้นหาผู้มุ่งหวัง

การแสวงหาและใช้ประโยชน์จากตลาด

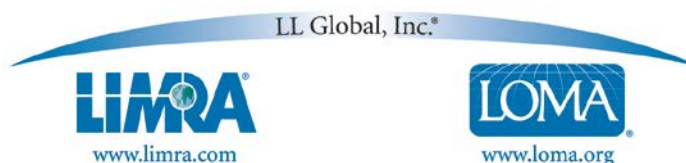
เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะมีหลายวิธีที่ในการสนับสนุนการพัฒนารายชื่อผู้มุ่งหวัง ที่เป็นไปได้ของตัวแทน หลักสูตรนี้จะเน้นอย่างมากถึงวิธีการที่ผู้เรียนจะสนับสนุนตัวแทนในการสร้าง และปฏิบัติตามสคริปต์ก่อนเข้าถึงผู้มุ่งหวังเพื่อให้ผู้มุ่งหวังที่เป็นไปได้ตกลงที่จะทำนัดหมาย ผู้เรียนจะ ได้รับเครื่องมือในการติดตาม เพื่อช่วยสังเกตการณ์การดำเนินงานของผู้มุ่งหวังที่เป็นไปได้ของตัวแทน

ระบบสนับสนุนการค้นหาผู้มุ่งหวัง

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะรู้ถึงวิธีการสนับสนุนการปฏิบัติงานการค้นหาผู้มุ่งหวังของตัวแทน และสิ่งที่สามารถทำได้เพื่อฝึกฝนความพยายามและประสิทธิภาพของตัวแทนเพื่อให้ประสบความสำเร็จ

การจบหลักสูตรและการประเมินผล

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถนำแนวคิดที่ได้จากหลักสูตรไปใช้ในการทำงาน เพื่อส่งผลต่อผลลัพธ์ในการค้นหาผู้มุ่งหวังที่เป็นไปได้ และการทำนัดหมายใหม่



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.