

LIMRA Talent Solutions International

การพัฒนาทักษะการขาย

พัฒนาทักษะการขายในตัวแทนใหม่

หลักสูตรเส้นทางสู่การเป็นผู้บริหาร™

ประกาศนียบัตรหลักสูตรเส้นทางสู่การเป็นผู้บริหารได้รับการออกแบบมาเพื่อช่วยให้ผู้เข้าร่วมเปลี่ยนจากการเป็นตัวแทนขายไปเป็นผู้จัดการหรือระดับบริหารงานขาย

ผู้สรรหานักขายใหม่ ผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการ และผู้จัดการฝ่ายขายใหม่จะ:

- ได้รับประโยชน์จากข้อมูลเชิงลึกที่ได้รับการทดสอบภาคสนามและวิธีปฏิบัติจาก*ผู้เชี่ยวชาญการขาย*
- มีความเชี่ยวชาญในเทคนิคหลักในการค้นหา ดึงดูด และพัฒนาตัวแทนขายใหม่
- พัฒนาทักษะและข้อมูลเชิงลึกที่จำเป็นสำหรับความรับผิดชอบที่เพิ่มขึ้น เมื่อผู้จัดการหรือตัวแทนได้ก้าวขึ้นไปรับภาระรับผิดชอบที่มากขึ้น

โปรแกรมประกอบด้วยหลักสูตรบังคับสองรายการและหลักสูตรที่เป็นวิชาเลือกหลายรายการ

การพัฒนาทักษะการขายในตัวแทนใหม่เป็นวิชาเลือกของประกาศนียบัตรหลักสูตรเส้นทางสู่การเป็นผู้บริหาร และหนึ่งในหลักสูตรผู้จัดการตัวแทนประกัน (AIAM) ของ LIMRA วัตถุประสงค์ AIAM นั้นตอกย้ำถึงความมุ่งมั่นของผู้เข้าร่วมที่มีต่อการบริหาร

การพัฒนาทักษะการขายสำหรับตัวแทนใหม่ สอนผู้จัดการฝ่ายขายที่ได้รับการแต่งตั้งใหม่ และผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการถึงวิธีการพัฒนาทักษะการขายที่เป็นรากฐานให้ กับตัวแทนใหม่

ผู้เข้าร่วมที่สำเร็จหลักสูตรจะสามารถ:

- เข้าถึงโอกาสในการสอนงานขายแก่ตัวแทน
- พัฒนาและจัดกิจกรรมการฝึกอบรมที่มีประสิทธิภาพ เพื่อช่วยตัวแทนใหม่ให้ปฏิบัติตามกระบวนการการขายได้อย่างเหมาะสม และปิดการขายได้มากขึ้น
- นำรูปแบบการพัฒนาทักษะ PESOS ไปปรับใช้เพื่อช่วยตัวแทนใหม่ในการเรียนรู้ และให้ความเชี่ยวชาญในทักษะการขายที่เป็นรากฐานเพื่อให้ได้ผลงานและประสิทธิภาพการทำงานที่สูง

กลุ่มเป้าหมาย:

- ผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการและผู้จัดการใหม่ที่ต้องการเรียนรู้วิธีการพัฒนาทักษะการขายพื้นฐานของตัวแทนใหม่ เพื่อช่วยให้ตัวแทนเหล่านั้นประสบความสำเร็จในการขายเริ่มต้นกับมุมมองที่ตั้งเป้าหมายไว้
- ผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการและผู้จัดการใหม่ที่ต้องการพัฒนาทักษะการฝึกอบรมการขาย เพื่อช่วยตัวแทนใหม่ในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและได้ธุรกิจใหม่
- ผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการและผู้จัดการใหม่ที่ต้องการฝึกอบรมตัวแทนใหม่ให้บริหารจัดการกระบวนการการขายได้อย่างเชี่ยวชาญ ซึ่งจะช่วยให้สามารถปิดการขายได้มากขึ้น และให้การดูแลลูกค้าได้ดีที่สุด

รูปแบบการเรียนการสอน:

- การฝึกอบรมในห้องเรียนโดยมีวิทยากรนำ เป็นการฝึกอบรม 3 ชั่วโมง 15 นาที และมีกิจกรรมที่ใช้ทักษะ ซึ่งมีการนำการฝึกอบรมโดยวิทยากรที่ผ่านการรับรองของ LIMRA หรือบริษัทที่เป็นวิทยากรที่ผ่านการรับรองของ LIMRA

เข้าใจเกี่ยวกับทักษะการขายหลักและขั้นตอนในกระบวนการ การขาย ผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการและผู้จัดการใหม่ จะมีความสามารถในการปลูกฝังความมั่นใจและการทำงานได้อย่างอิสระให้กับตัวแทนขาย และนำไปสู่ความสำเร็จทั้งในการค้นหาผู้มุ่งหวังและการดูแลลูกค้าที่มีอยู่

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

การพัฒนาทักษะการขาย ในตัวแทนใหม่

หลักสูตรเร่งรัดสู่การเป็นผู้บริหาร

Fast Track
to Management
Recruit More and Grow Business

ภาพรวมหลักสูตร

การต้อนรับและบทนำ

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถเข้าใจถึงวัตถุประสงค์ของหลักสูตร รู้ถึงสิ่งที่ต้องปฏิบัติ เพื่อบรรลุส่วนต่างๆ ของหลักสูตร อธิบายถึงจุดมุ่งหมายของหลักสูตร และเข้าใจว่าจะรับทราบหรือทำอะไรที่ต่างออกไป ซึ่งเป็นผลลัพธ์ที่ได้มาจากหลักสูตรนี้

พัฒนาความรอบรู้ในกระบวนการการขายสำหรับตัวแทนใหม่

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถช่วยตัวแทนขายใหม่ให้เข้าใจและพัฒนาทักษะพื้นฐานหลัก ในการเผชิญหน้ากับลูกค้า สำหรับแต่ละขั้นตอนที่สำคัญในกระบวนการการขาย

- การขอเข้าพบลูกค้า
- การสัมภาษณ์เพื่อค้นหาความต้องการ
- ข้อตกลงของการค้นพบความต้องการที่แท้จริง
- การนำเสนอโซลูชัน
- การส่งมอบกรมธรรม์

ผู้เรียนจะรู้ถึงวิธีการฝึกสอนผู้อื่นในทักษะพื้นฐานเหล่านี้ เพื่อเริ่มการพัฒนาให้ตัวแทนใหม่ทำงานได้อย่างอิสระ และช่วยสนับสนุนความสำเร็จช่วงแรกเมื่อได้ผู้มุ่งหวัง หรือลูกค้าอื่น

กระบวนการพัฒนาทักษะ

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถนำความรู้และเครื่องมือใหม่ที่ได้ไปปรับใช้ และเริ่มวางโครงสร้างหลักสูตรการอบรมโดยใช้รูปแบบที่ได้รับการพิสูจน์แล้ว เพื่อพัฒนาทักษะการขายที่เป็นพื้นฐานของตัวแทนใหม่เมื่อไปทำงาน

การจบหลักสูตรและแผนปฏิบัติการ

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถนำแนวคิดที่ได้จากหลักสูตรไปใช้ในการทำงาน โดยสร้าง **แผนปฏิบัติการ** ที่จะนำไปดำเนินงานจากการฝึกอบรมสำหรับตัวแทนใหม่

LL Global, Inc.®



www.limra.com



www.loma.org

©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.