

LIMRA Talent Solutions International

การขาย โอกาส

หลักสูตรเส้นทางสู่การเป็นผู้บริหาร™

ประกาศนียบัตรหลักสูตรเส้นทางสู่การเป็นผู้บริหาร ได้รับการออกแบบมาเพื่อช่วยให้ผู้เข้าร่วมเปลี่ยนจากการเป็นตัวแทนขายไปเป็นผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการหรือระดับบริหาร

ผู้สรรหา *นักขาย* ใหม่
ผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการ
และผู้จัดการฝ่ายขายใหม่ จะ:

- ได้รับประโยชน์จากข้อมูลเชิงลึกที่ได้รับการทดสอบภาคสนามและวิธีปฏิบัติจากผู้นำอุตสาหกรรม
- มีความเชี่ยวชาญในเทคนิคหลักในการค้นหา ดึงดูด และพัฒนาตัวแทนขายใหม่
- พัฒนาทักษะและข้อมูลเชิงลึกที่จำเป็นสำหรับความรับผิดชอบที่เพิ่มขึ้น เมื่อผู้จัดการหรือตัวแทนได้ก้าวขึ้นไปรับภาระรับผิดชอบที่มากขึ้น

โปรแกรมประกอบด้วย หลักสูตรบังคับสองรายการและหลักสูตรที่เป็นวิชาเลือกหลายรายการ

การขายโอกาส เป็นหลักสูตรหลักสำหรับประกาศนียบัตรหลักสูตรเส้นทางสู่การเป็นผู้บริหาร

การขายโอกาส สอนทักษะพื้นฐานในการสรรหานักขายให้แก่ตัวแทนขายผู้ที่กำลังจะเปลี่ยนไปทำหน้าที่บริหาร ผู้เข้าร่วมเรียนรู้วิธีการสร้างระบบรายชื่อผู้สมัคร วางตำแหน่ง หรือ “ขาย” โอกาสทางอาชีพการงาน และทำการแนะนำสิ่งที่ดีให้องค์กร

ผู้เข้าร่วมที่สำเร็จหลักสูตรจะสามารถ:

- สร้างระบบรายชื่อผู้สมัครที่มีการใช้งานได้เสมอ โดยใช้ประโยชน์จากแหล่งที่ใกล้ตัว เช่น รายชื่อส่วนบุคคล การแนะนำโดยตัวแทนและเครือข่ายสังคม
- ได้รับความเชี่ยวชาญในแนวปฏิบัติการสร้างเครือข่ายที่ดีที่สุดห้าประการ
- เข้าใจสิ่งสำคัญสำหรับผู้สมัครที่มีศักยภาพและวิธีที่จะใช้แรงจูงใจนั้นให้สอดคล้องกับแนวทางชวนเชิญผู้สมัคร
- พัฒนาและใช้ยุทธวิธีในการชวนที่จะจูงใจผู้สมัครที่มีศักยภาพให้สนใจเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับโอกาสทางอาชีพ
- จัดการกับข้อคัดค้านของผู้สมัครและให้ความมั่นใจที่จะเริ่มดำเนินในอาชีพตัวแทน
- นำกลยุทธ์การติดตามผลไปใช้เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดี และต่อยอดถึงโอกาสทางอาชีพตามความต้องการของผู้สมัคร

กลุ่มเป้าหมาย:

- โปรแกรมการปฐมนิเทศหรือเตรียมความพร้อมก่อนเข้ารับตำแหน่งผู้จัดการ
- ผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการ และผู้จัดการใหม่ที่ต้องการฝึกทักษะการสรรหาบุคลากร
- ผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการ และผู้จัดการใหม่ที่ต้องการฝึกทักษะการสรรหาบุคลากรและสร้างการเติบโตให้ธุรกิจของตน

รูปแบบการเรียนการสอน:

- การฝึกอบรมในห้องเรียนโดยมีวิทยากรอำนวยความสะดวก เป็นการฝึกอบรมสี่ชั่วโมงและมีกิจกรรมที่ใช้ทักษะ ซึ่งมีการนำการฝึกอบรมโดยวิทยากรที่ผ่านการรับรองของ LIMRA หรือบริษัทที่เป็นวิทยากรที่ผ่านการรับรองของ LIMRA

โปรแกรมนี้จะวางตำแหน่งให้ตัวแทนของคุณพร้อมที่จะทำงานได้ทันที โดยสรรหาตัวแทนเพิ่มขึ้นและสร้างความเติบโตให้ธุรกิจกับการกระตุ้นที่เป็นแรงผลักดันไปสู่ความสำเร็จจากแนวทางปฏิบัติ ที่ดีที่สุดในเชิงกลยุทธ์ และยุทธวิธี

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

การขาย โอกาส

**Fast Track
to Management**
Recruit More and Grow Business

หลักสูตรเร่งรัดสู่การเป็นผู้บริหาร

ภาพรวมหลักสูตร

การต้อนรับและบทนำ

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถเข้าใจถึงวัตถุประสงค์ของหลักสูตร รู้ถึงสิ่งที่ต้องปฏิบัติเพื่อบรรลุส่วนต่างๆ ของหลักสูตร อธิบายถึงจุดมุ่งหมายของหลักสูตร และเข้าใจหลักการ หรือปฏิบัติที่ต่างออกไป ซึ่งเป็นผลลัพธ์ที่ได้มาจากหลักสูตรนี้

การค้นหาผู้สมัคร

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถกำหนดกระบวนการสรรหา และสามารถเพิ่มมูลค่าที่ชัดเจนและเพิ่มศักยภาพการชวนตัวแทนสร้างกลยุทธ์ในการค้นหาแหล่งผู้สมัครไม่น้อยกว่า สามแหล่งเพื่อนำไปปฏิบัติ และพัฒนาระบบการสรรหาที่มีรายชื่อติดต่อได้ อย่างน้อย 20 รายการ เพื่อเข้าใช้สำหรับการสร้างโอกาสทางอาชีพตัวแทน

นำเสนอโอกาส

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถระบุถึงการใช้คำพูดทรงพลังและประสิทธิภาพในการจูงใจผู้สมัครที่มีศักยภาพให้เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับโอกาสทางอาชีพตัวแทนโดยใช้กรอบวิธีการและการจัดการข้อโต้แย้ง ใช้เวลาทั้ง 100 เปอร์เซ็นต์ฝึก ปฏิบัติงาน

ผู้เรียนจะพัฒนา ยุทธวิธีการชวนเชิญ โดยสร้างแผนงานการสร้างค่าเชิงชวน ที่รวมประเด็นสำคัญทั้งสามข้อเข้าไว้ด้วยกัน และแปลงเรื่องราวของบริษัทไปเป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้อง และเป็นข้อได้เปรียบที่จูงใจและดึงดูดผู้สมัคร ณ ปัจจุบัน

แนะนำตัว — บทบาทของคุณ

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถระบุและอธิบายกระบวนการสรรหาและ การคัดเลือกตัวแทนขาย โดยการจัดทำตารางงานการสรรหา และการคัดเลือกตัวแทน ผู้เรียนยังสามารถนำเสนอ *เครื่องมือการประเมิน* อาชีพได้อย่างถูกต้องให้แก่ผู้สมัคร ในขณะที่อธิบายถึงประโยชน์ของการดำเนินการต่อไป ขั้นตอนต่อไปของกระบวนการคัดเลือก สุดท้าย ผู้เรียนจะสามารถจัดทำตารางการติดตามผลสำหรับผู้สมัครที่สรรหามาตามที่วางกลยุทธ์ไว้

การจบหลักสูตรและการประเมินความรู้

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถนำเสนอความคิดที่ได้จากหลักสูตรไปใช้ในการทำงานเพื่อส่งผลต่อผลลัพธ์ทั้งเชิงปริมาณและเชิง คุณภาพของการสรรหาผู้สมัคร

LL Global, Inc.®

LIMRA
www.limra.com

LOMA
www.loma.org

©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.