

LIMRA Talent Solutions International

การมองเห็น โอกาส

หลักสูตรเส้นทางสู่การเป็นผู้บริหาร

ภาพรวมหลักสูตร

หลักสูตร 4 ชั่วโมงนี้ช่วยตัวแทนขายซึ่งกำลังเปลี่ยนไปทำหน้าที่บริหาร ให้เปลี่ยนทัศนคติซึ่งจำเป็นสำหรับการประสบความสำเร็จในฐานะผู้ที่กำลังจะเป็นผู้จัดการ หรือผู้จัดการฝ่ายขาย ตัวแทนขายจะเรียนรู้ถึงวิธีการสร้างความสมดุลในการขาย ในขณะที่ทำหน้าที่ด้านการบริหารซึ่งเป็นรากฐาน นั่นคือการสรรหาและฝึกอบรมตัวแทนขายใหม่ได้สำเร็จ

การต้อนรับและบทนำ

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถเข้าใจถึงวัตถุประสงค์ของหลักสูตร รู้ถึงสิ่งที่ต้องปฏิบัติ เพื่อบรรลุส่วนต่างๆ ของหลักสูตร อธิบายถึงจุดมุ่งหมายของหลักสูตร และเข้าใจว่าหลักการ หรือปฏิบัติที่ต่างออกไป ซึ่งเป็นผลลัพธ์ที่ได้มาจากหลักสูตรนี้

การเติบโตในอาชีพ

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถเข้าใจถึงโครงสร้างของผู้นำด้านการขายภายในองค์กร และเส้นทางความก้าวหน้าในอาชีพที่ดำเนินตามได้ในฐานะผู้จัดการฝ่ายขาย รวมถึงระบุผลกระทบทางธุรกิจของความพยายามในการสรรหานักขายเพื่อองค์กร

บทบาทใหม่

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถเข้าใจถึงความสำคัญของการสร้างทักษะที่มั่นคง เพื่อสนับสนุนกิจกรรมที่มีความสำคัญอันดับหนึ่งของการสรรหานักขาย และวางแผนกิจกรรมการทำงานใน 90 วัน เพื่อสนับสนุนงานหลายอย่าง และลำดับความสำคัญของงาน

การจบหลักสูตรและการประเมินความรู้

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถนำแนวคิดที่ได้จากหลักสูตรไปใช้ในการทำงาน เพื่อส่งผลกระทบต่อผลลัพธ์ที่ประสบความสำเร็จจากความรับผิดชอบใหม่