

LIMRA 国际人才发展中心

推销职业机会

管理快车道课程

课程概览

这个四小时的课程向正在朝管理角色转型的营销员教授基础的招募增员技能。学员将学习如何建立准增员对象流程、定位或“推销”职业机会，为公司招募到理想的人选。

欢迎与介绍

在这个单元结束时，学员将能够了解本课程的目的，知道他们需要做什么才能完成本课程的各个单元，理解本课程的目标，以及他们参加了这门课程后会有怎样不同的认知和行为。

寻找准增员对象

在这个课程结束时，学员将能够确定招募流程，并明确自己在以下哪些方面可以做出更多改善：发掘更多潜在招募对象；建立增员来源策略，其中至少要包括三个具体可实施的来源；建立招募准增员流程，其中至少包括20个具体联系方式可以用来接洽并介绍职业机会。

说明机会

在这个课程结束时，学员将能够利用学到的接洽方式、找到最有效的表述方法来激发准增员对象有更多意愿了解这一职业机会，并在实践情境中具备处理异议的能

力。学员将学会使用结合三点定位原理的话术工作表制订出自己的定位话术，并将公司背景转化为相关的特色和优势来激励和吸引现今的准增员对象。

您的角色

在这个课程结束时，学员将能够通过完整填写招募与甄选流程表来熟悉并确定其公司的招募与甄选流程。他们还将向准增员对象准确地介绍职业生涯评估工具，同时向他们说明下一步进行甄选的益处。最后，他们将能根据事先确定的策略为其准增员对象建立后续行动行事历。

课程总结和知识评估

在这个课程结束时，学员将能够将本课程中学到的概念应用到工作中，以便能对招募增员工作产生定量和定性的双重影响。