

LIMRA Talent Solutions International

การขาย โอกาส

หลักสูตรเส้นทางสู่การเป็นผู้บริหาร

ภาพรวมหลักสูตร

หลักสูตร 4 ชั่วโมงนี้ช่วยสอนทักษะการสรรหาคลากรที่เป็นรากฐานให้แก่ตัวแทนขายผู้ที่กำลังเปลี่ยนไปทำหน้าที่บริหาร ตัวแทนขายจะเรียนรู้ถึงวิธีสร้างระบบรายชื่อผู้สมัครวางตำแหน่ง หรือ “ขาย” โอกาสทางอาชีพการงาน และทำการแนะนำสิ่งที่ดีขององค์กร

การต้อนรับและบทนำ

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถเข้าใจถึงวัตถุประสงค์ของหลักสูตร รู้ถึงสิ่งที่ต้องปฏิบัติเพื่อบรรลุส่วนต่างๆ ของหลักสูตร อธิบายถึงจุดมุ่งหมายของหลักสูตร และเข้าใจหลักการ หรือปฏิบัติที่ต่างออกไป ซึ่งเป็นผลลัพธ์ที่ได้มาจากหลักสูตรนี้

การค้นหาผู้สมัคร

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถกำหนดกระบวนการสรรหา และสามารถเพิ่มมูลค่าที่ชัดเจนและเพิ่มศักยภาพการชวนตัวแทน สร้างกลยุทธ์ในการค้นหาแหล่งผู้สมัครไม่น้อยกว่า สามแหล่งเพื่อนำไปปฏิบัติ และพัฒนาระบบการสรรหาที่มีรายชื่อติดต่อได้ อย่างน้อย 20 รายการ เพื่อเข้าใช้สำหรับการสร้างโอกาสทางอาชีพตัวแทน

นำเสนอโอกาส

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถระบุถึงการใช้จ่ายทุนทองพลังและประสิทธิภาพในการจูงใจผู้สมัครที่มีศักยภาพให้เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับโอกาส ทางอาชีพตัวแทน โดยใช้กรอบวิธีการและการจัดการ ข้อโต้แย้ง ใช้เวลา

ทั้ง 100 เปอร์เซ็นต์ฝึก ปฏิบัติงาน ผู้เรียนจะพัฒนา ยุทธวิธีการชวนเชิญ โดยสร้างแผนงานการสร้างค่าเชิญชวน ที่รวมประเด็นสำคัญทั้งสามข้อเข้าไว้ด้วยกัน และแปลงเรื่องราวของบริษัทไปเป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้อง และเป็นข้อโต้แย้งที่จูงใจและดึงดูดผู้สมัคร ณ ปัจจุบัน

แนะนำตัว — บทบาทของคุณ

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถระบุและอธิบายกระบวนการสรรหา และการคัดเลือก ตัวแทนขายของบริษัท โดยการทำจัดทำตารางการสรรหาและการคัดเลือกตัวแทน ผู้เรียนยังสามารถนำเสนอ เครื่องมือการประเมิน อาชีพได้อย่างถูกต้องให้แก่ผู้สมัคร ในขณะที่อธิบายถึง ประโยชน์ของการดำเนินการต่อในขั้นต่อไปของกระบวนการคัดเลือก สุดท้าย ผู้เรียนจะสามารถจัดทำตารางการติดตามผลสำหรับผู้สมัคร ที่สรรหามาตามที่ วางกลยุทธ์ไว้

การจบหลักสูตรและการประเมินความรู้

เมื่อจบการเรียนรู้ในส่วนนี้แล้ว ผู้เรียนจะสามารถนำเสนอแนวคิดที่ได้จากหลักสูตรไปใช้ในการทำงาน เพื่อส่งผลต่อผลลัพธ์ ทั้งเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพของการสรรหาผู้สมัคร