

LIMRA 国际人才发展中心

推销职业机会

管理快车道课程

管理快车道认证培训旨在帮助学员从营销员转变为准经理或管理人才。

销售招聘人员、准经理和新进销售经理通过课程学习将：

- 从经过销售一线检验的洞见和行业领袖的实践中受益。
- 掌握发现、吸引和培训新进销售业务员的关键技能。
- 在他们及其业务员有能力承担更多责任时，培养其责任增加时所需的技能和见解。

此课程计划包括两门必修课和一系列可选课程。

推销职业机会是管理快车道认证的必修课程。

推销职业机会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，为公司招募到理想人选。

完成本课程的学员能够：

- 利用其最近的人脉资源，如自己的人际关系、业务员转介绍和社交媒体网络等，建立动态的准增员对象体系。
- 掌握五种最佳人际交往实践。
- 了解现今的准增员对象最在乎什么，以及如何将这一点与您的招募方法结合。
- 制定和使用一定的话术，用以激发潜在招募对象对这一职业机会的了解兴趣。
- 应对准增员对象的拒绝，并努力获得承诺，以推进招募过程。
- 根据准增员对象的职业偏好，采用能够产生良好意愿、并强化职业机会的跟进策略。

目标受众：

- 理想的准经理上任培训计划
- 希望能精进其招募技能的准经理和新进经理
- 希望能招募更多业务员并发展其业务的准经理和新进经理

授课方式：

- 讲师主讲的课堂培训 — 由 LIMRA 认证讲师或 LIMRA 认证的公司讲师进行的四个小时的课堂授课及技能演练活动

基于成功的驱动因素以及战略、战术最佳实践，此课程计划将帮助您的营销员达成更多增员，并推动业务增长。

更多资讯，请访问 www.limra.com/fasttrack
或联系 TalentSolutionsInternational@limra.com

推销职业机会

管理快车道认证课程

Fast Track
to Management
Recruit More and Grow Business

课程概览

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。

说明机遇

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。

LL Global, Inc.®



www.limra.com



www.loma.org

©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.