

LIMRA 国际人才发展中心

支持业务员 成功拓客

管理快车道课程

课程概览

这一四小时的课程教导新任的销售经理和准营业部经理如何帮助他们下辖的新进业务员在自然市场内成功发掘准客户并扩展业务领域。

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。

拓客的重要性

在这个单元结束时，学员不仅能更了解拓客的重要性，以及如何影响其业务员对拓客的看法，也会更了解如何通过建立关系为其准客户提供价值。学员将掌握支持其业务员顺利拓客的技巧，也能辨识其业务员在拓客时可能遭遇失败的迹象，以便及时提供培训机会。学员还将学会相应的策略来制定拓客的计划，以支持其业务员的拓客活动。

识别和运用市场

在这个单元结束时，学员可以掌握几种方法来支持业务员制定拓客清单。此课程着重于辅导学员如何支持其业务员拟定和执行接洽前的话术，以便使准客户同意接洽。还为学员提供了活动追踪工具，以帮助监督其业务员的拓客活动。

您的拓客支持体系

在这个单元结束时，学员将知道如何支持其业务员开展拓客活动，以及如何对业务员的工作内容和有效性给予指导以帮助其获得成功。

课程总结和评估

在这个单元结束时，学员能够将本课程中的概念应用到工作中，以便能对其新进业务员的拓客和接洽活动的成果产生积极影响。