

LIMRA Giải pháp Tài năng Quốc tế

Hỗ trợ Tư vấn của bạn

Tìm Khách hàng tiềm năng thành công

*Khóa học Thăng Tiến Sự Nghiệp lên Quản lý
Fast Track to Management*

TỔNG QUAN CHƯƠNG TRÌNH

Khóa học kéo dài 4 giờ hướng dẫn cho các Trưởng ban Kinh doanh và tiền-trưởng nhóm mới được bổ nhiệm cách làm thế nào để giúp các tư vấn mới của họ thành công trong việc tìm kiếm khách hàng tiềm năng và mở rộng khả năng tiếp cận của họ trong thị trường tự nhiên.

Chào mừng và giới thiệu

Sau khi hoàn thành học phần này, học viên sẽ có thể hiểu mục đích của khóa học này, biết điều họ cần làm để hoàn thành các phần của khóa học, mô tả mục tiêu khóa học, và hiểu điều họ sẽ biết hoặc làm khác biệt nhờ thành quả của khóa học.

Tầm quan trọng của việc tìm kiếm khách hàng tiềm năng

Sau khi hoàn thành học phần này, học viên không chỉ nhận biết tầm quan trọng và cách họ có thể tác động lên quan điểm của tư vấn về việc tìm kiếm khách hàng tiềm năng, mà còn sẽ hiểu rõ cách mang lại giá trị cho khách hàng tiềm năng của họ bằng việc xây dựng các mối quan hệ. Học viên sẽ khám phá các kỹ thuật thành công để hỗ trợ khảo sát thành công và nhận biết các dấu hiệu khảo sát thất bại trong các tư vấn của họ để cung cấp các cơ hội phát triển kịp thời. Học viên cũng sẽ tiếp thu các chiến lược để xây dựng kế hoạch tìm kiếm khách hàng tiềm năng nhằm hỗ trợ nỗ lực tìm kiếm khách hàng của họ.

Xác định và tận dụng thị trường

Sau khi hoàn thành học phần này, học viên sẽ có khả năng kiểm soát một vài phương thức để hỗ trợ phát triển danh sách khách hàng tiềm năng của tư vấn. Học phần này tập trung phần lớn vào cách học viên có thể hỗ trợ tư vấn của mình trong việc phát triển và thực thi các kịch bản trước khi tiếp cận để có được sự chấp thuận hẹn gặp mặt của các khách hàng tiềm năng. Học viên cũng được cung cấp các công cụ theo dõi hoạt động để giúp hoạt động tìm kiếm khách hàng tiềm năng của các tư vấn của mình.

Hệ thống hỗ trợ tìm kiếm khách hàng tiềm năng

Sau khi hoàn thành học phần này, học viên sẽ biết cách hỗ trợ tư vấn của mình các hoạt động tìm kiếm khách hàng tiềm năng và điều họ có thể làm là nỗ lực huấn luyện và tính hiệu quả của tư vấn nhằm đạt được thành công.

Tổng kết khóa học và đánh giá

Sau khi hoàn thành học phần này, học viên sẽ có thể áp dụng các khái niệm từ khóa học vào công việc để tạo ảnh hưởng đến kết quả tìm kiếm khách hàng và kết quả thiết lập cuộc hẹn của các tư vấn mới của họ