

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

Khóa Hỗ trợ Tư vấn của bạn Tìm kiếm Khách hàng tiềm năng thành công đào tạo các Trưởng ban Kinh doanh và Tiền trưởng nhóm mới được bổ nhiệm cách hỗ trợ những tư vấn mới của họ thành công trong việc tìm kiếm khách hàng tiềm năng và mở rộng khả năng tiếp cận trong thị trường tự nhiên của mình.

Chứng nhận Khóa học Thăng Tiến Sự Nghiệp lên Quản Lý được thiết kế để giúp học viên thăng tiến từ Tư vấn viên lên Tiền trưởng nhóm hoặc Trưởng ban Kinh doanh.

Các nhà tuyển dụng tư vấn, Tiền-trưởng nhóm và Trưởng ban Kinh doanh mới sẽ:

- Lợi ích từ các hiểu biết sâu sắc và thực hành được thực nghiệm của các nhà lãnh đạo trong ngành.
- Làm chủ các kỹ thuật chính để tìm kiếm, thu hút và phát triển các tư vấn viên mới.
- Phát triển các kỹ năng và hiểu rõ sự cần thiết để gia tăng trách nhiệm khi họ và tư vấn viên của họ bước lên nhận trách nhiệm cao hơn.

Chương trình bao gồm hai khóa học bắt buộc và một loạt các khóa học tự chọn.

Hỗ trợ tư vấn của bạn Tìm kiếm khách hàng thành công là một Khóa học Thăng Tiến Sự Nghiệp lên Quản Lý được chọn và một trong những khóa học Quản Lý Đại lý Bảo hiểm (AIAM) của LIMRA. Chứng nhận AIAM củng cố sự cam kết của học viên thăng tiến lên vị trí quản lý.

Học viên hoàn thành khóa học này sẽ có thể:

- Hỗ trợ các tư vấn mới phát triển một kế hoạch tìm kiếm khách hàng.
- Huấn luyện và chỉ dẫn các tư vấn mới về những hoạt động xây dựng kế hoạch tìm kiếm khách hàng và phát triển danh sách khách hàng tiềm năng của họ.
- Phát triển kỹ năng tiếp cận của các tư vấn mới nhằm thiết lập các cuộc hẹn ban đầu với khách hàng tiềm năng.
- Thực hiện các buổi huấn luyện để theo dõi hoạt động khảo sát và kỹ năng thiết lập cuộc hẹn.
- Sắp xếp các bài tập phát triển kỹ năng liên tục nhằm hỗ trợ kỹ năng tìm kiếm khách hàng tiềm năng của tư vấn mới.

Đối tượng mục tiêu:

- Các Tiền-trưởng nhóm và Trưởng ban Kinh doanh mới muốn các tư vấn mới của họ khởi đầu thành công với một hệ thống tìm kiếm khách hàng tiềm năng đã được chứng minh
- Các tiền-trưởng nhóm và trưởng ban Kinh doanh mới muốn phát triển các chiến lược đào tạo thực hành tốt nhất để làm sắc bén kỹ năng khảo sát kiếm khách hàng tiềm năng của tư vấn mới.

Lựa chọn huấn luyện:

- Giảng viên dẫn dắt lớp học — với các hoạt động và sử dụng kỹ năng dẫn giảng trong thời lượng ba giờ 50 phút do Giảng viên được LIMRA chứng nhận hoặc Giảng viên của công ty được LIMRA chứng nhận dẫn giảng

Hiện nay, với các chiến lược và chiến thuật được thực nghiệm tốt nhất, Khóa học này sẽ hướng dẫn các Tiền-trưởng nhóm và Trưởng ban Kinh doanh mới trong việc đào tạo các tư vấn nghiệp vụ và khoa học khi tìm kiếm khách hàng tiềm năng hiệu quả.

Để biết thêm thông tin xin truy cập www.limra.com/fasttrack hoặc liên hệ talentsolutionsinternational@limra.com

TỔNG QUAN CHƯƠNG TRÌNH

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

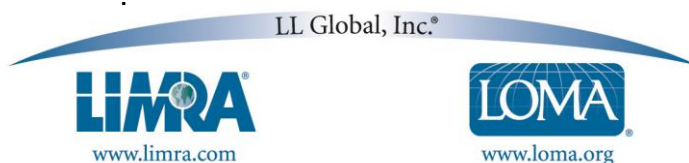
Sau khi hoàn thành học phần này, học viên sẽ có khả năng kiểm soát một vài phương thức để hỗ trợ phát triển danh sách khách hàng tiềm năng của tư vấn. Học phần này tập trung phần lớn vào cách học viên có thể hỗ trợ tư vấn của mình trong việc phát triển và thực thi các kịch bản trước khi tiếp cận để có 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.



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.