

LIMRA 国际人才发展中心 支持您的业务员 成功拓客

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。

支持您的业务员成功拓客是管理快车道认证的可选课程之一，也是 LIMRA 的准营业部经(AIAM)课程之一。AIAM 专业资格认证有助于强化学员对晋升为管理人才的信念。

支持您的业务员成功拓客这一课程教导新任的销售经理和准经理如何帮助他们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。

完成本课程的学员能够：

- 支持新进业务员制定拓客计划。
- 指导新进业务员根据拓客计划开展关于建立并扩大其准客户名单的活动。
- 培训新进业务员的接洽技巧，以便与准客户约定初次会面。
- 实施教练环节，监督拓客活动并辅导约见技巧。
- 安排持续的技能培养练习，协助新进业务员发展拓客技能。

目标受众：

- 想要通过经过验证行之有效的拓客体系帮助其新进业务员成功开展业务的准经理和新进经理
- 想要建立最佳实践培训策略，精进其业务员的销售和拓客技能的准经理和新进经理

授课方式：

- 讲师主讲的课堂培训 — 由 LIMRA 的认证讲师或由 LIMRA 认证的公司讲师进行三小时五十分钟的课堂授课及技能演练活动

基于最新的、经过销售一线验证的战略、战术最佳实践，此课程计划将使您的准经理和新进经理具备相应能力，培训其业务员用更艺术和科学的方法有效拓客。

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

支持您的业务员 成功拓客

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。

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，以及他们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

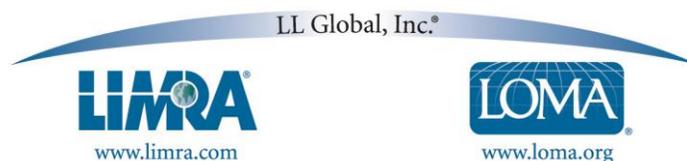
在这个单元结束时，学员可以掌握几种方法来支持业务员制定拓客清单。此课程着重于辅导学员如何支持其业务员拟定和执行接洽前的话术，以便使准客户同意接洽。还为学员提供了活动追踪工具，以帮助监督其业务员的拓客活动。

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。



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.