

LIMRA 的新“管理代理机构盈利能力”(MAPS)研讨会

随着高级销售经理人的控制范围越来越大，他们对代理机构的整体盈利能力也做出了直接的贡献，本研讨会课程旨在为上述高级经理人而设计

学习成果

LIMRA 的 MAPS 工作坊旨在帮助参与者在他们的日常决策与最终盈利能力之间建立联系：

- 高效利用机构资源以实现关键业绩指标(KPI)
- 设立和实现部门和/或机构目标，履行对机构领导者的承诺
- 提高管理，建立时间和工作问责机制，从而实现积极的结果
- 发现和控制对机构盈利能力有冲击和影响的关键业绩推动因素(KPD)
- 为长期（三到五年）业务增长和财务盈利能力做好准备工作
- 建立和维持一个具有盈利能力的机构部门/地区

概览

- 本研讨会提供了一个安全且具有挑战性的论坛，参与者将在 4.5 天时间内，在模拟真实世界市场形势的环境中体验三年/连续 12 季度的决策过程，同时获得关于利润和盈利能力的即时反馈。
- 在**利润引擎**这一具有高度互动性的模拟情境中，参与者将会广泛深刻地了解特定关键业绩推动因素如何影响机构的利润和盈利能力。
- 课程由 LIMRA 认证讲师或 LIMRA 认证公司内部讲师现场授课。

课程

第一天

助跑活动——“鸚鵡螺号”任务

本活动带领参与者进入一个中立的领地，确定决策的挑战以及运营一家具有盈利能力的公司所包含的活动。他们将搭乘尼莫船长著名的潜水艇航行世界，同时管理机构的招聘、培训、团队士气、培养领导者、提供资源以及确保他们安全到家。

展望未来，书写明天

向参与者介绍他们在使用利润引擎时将扮演的角色。向参与者介绍市场成熟度模型并进行探讨。参与者学习利润引擎背后的推动因素。参与者还将学习如何改变战略以及如何将这一方法应用到实际工作中的管理战略。

利润引擎起步

参与者了解他们的团队成员，建立团队身份。介绍**利润引擎**的功能，定义参与者的角色和责任。

第二&三天

利润引擎开始.....

在金山代理机构(Golden Hill Agency)开始三年/12 季度的决策和考核。在每个季度中，参与者需要应对日常挑战，就下列事项作出决定：

- 我应该在招聘上花多少时间，我应该在何种程度上遵循建议流程中的所有步骤？
- 我应该参与哪些培训活动，我应该在代理人技能发展活动中投入多少时间？
- 哪些员工已经准备好参加发展活动了，哪些员工可以成为高效团队领导者来增加影响力？
- 我应该如何利用新产品的发布？

当参与者做出这些及其他决定时，利润引擎计算变量，并提供业绩和效能季度报告。每个季度结束时，团队参与业绩汇报，探索运营一家具有盈利能力的机构的关键杠杆。然后回顾和重新调整他们的战略，同时主持人帮助他们发现和探索与他们的进展相关的关键活动。

模拟旨在创造一个与真实世界同样复杂和充满挑战的情境，并将其他因素融入其中，要求参与者适应并响应市场形势，这些因素包括：

- 竞争对手活动
- 监管变化
- 公司为提高市场份额而采取的行动

第四天

利润引擎结束.....

上午结束金山代理机构的三年运营模拟，最后进行项目汇报，探索运营一家具有盈利能力的代理机构的关键杠杆因素。

利润引擎最终结果

在这一模块中，参与者将消化吸收他们努力得出的最终结果，探讨如何将这些原则和知识应用到本地代理机构中，从而取得更大的成功。

董事会演示准备

参与者对他们的学习成果进行整理，制定实施方案，并在研讨会最后一天上午向董事会演示方案。

第五天

工作坊收尾

参与者向董事会演示方案。宣布团队获奖者和颁奖。参与者探讨他们接下来的职业生涯，完成研讨会评估报告。

即刻联系你的 LIMRA 顾问，了解更多关于如何提升机构业绩的信息！