

LIMRA 的新“管理代理機構盈利能力”(MAPS)研討會

隨著高級銷售經理人的控制範圍越來越大，他們對代理機構的整體盈利能力也做出了直接的貢獻，本研討會課程旨在為上述高級經理人而設計

學習成果

LIMRA 的 MAPS 工作坊旨在幫助參與者在他們的日常決策與最終盈利能力之間建立聯繫：

- 高效利用機構資源以實現關鍵業績指標(KPI)
- 設立和實現部門和/或機構目標，履行對機構領導者的承諾
- 提高管理，建立時間和工作問責機制，從而實現積極的結果
- 發現和控制對機構盈利能力有衝擊和影響的關鍵業績推動因素(KPD)
- 為長期（三到五年）業務增長和財務盈利能力做好準備工作
- 建立和維持一個具有盈利能力的機構部門/地區

概覽

- 本研討會提供了一個安全且具有挑戰性的論壇，參與者將在 4.5 天時間內，在模擬真實世界市場形勢的環境中體驗三年/連續 12 季度的決策過程，同時獲得關於利潤和盈利能力的即時回饋。
- 在**利潤引擎**這一具有高度互動性的模擬情境中，參與者將會廣泛深刻地瞭解特定關鍵業績推動因素如何影響機構的利潤和盈利能力。
- 課程由 LIMRA 認證講師或 LIMRA 認證公司內部講師現場授課。

課程

第一天

助跑活動——“鸚鵡螺號”任務

本活動帶領參與者進入一個中立的領地，確定決策的挑戰以及運營一家具有盈利能力的公司所包含的活動。他們將搭乘尼莫船長著名的潛水艇航行世界，同時管理機構的招聘、培訓、團隊士氣、培養領導者、提供資源以及確保他們安全到家。

展望未來，書寫明天

向參與者介紹他們在使用利潤引擎時將扮演的角色。向參與者介紹市場成熟度模型並進行探討。參與者學習利潤引擎背後的推動因素。參與者還將學習如何改變戰略以及如何將這一方法應用到實際工作中的管理戰略。

利潤引擎起步

參與者瞭解他們的團隊成員，建立團隊身份。介紹利潤引擎的功能，定義參與者的角色和責任。

第二&三天

利潤引擎開始.....

在金山代理機構(Golden Hill Agency)開始三年/12 季度的決策和考核。在每個季度中，參與者需要應對日常挑戰，就下列事項作出決定：

- 我應該在招聘上花多少時間，我應該在何種程度上遵循建議流程中的所有步驟？
- 我應該參與哪些培訓活動，我應該在代理人技能發展活動中投入多少時間？
- 哪些員工已經準備好參加發展活動了，哪些員工可以成為高效團隊領導者來增加影響力？
- 我應該如何利用新產品的發佈？

當參與者做出這些及其他決定時，利潤引擎計算變數，並提供業績和效能季度報告。每個季度結束時，團隊參與業績彙報，探索運營一家具有盈利能力的機構的關鍵杠杆。然後回顧和重新調整他們的戰略，同時主持人幫助他們發現和探索與他們的進展相關的關鍵活動。

模擬旨在創造一個與真實世界同樣複雜和充滿挑戰的情境，並將其他因素融入其中，要求參與者適應並回應市場形勢，這些因素包括：

- 競爭對手活動
- 監管變化
- 公司為提高市場份額而採取的行動

第四天

利潤引擎結束.....

上午結束金山代理機構的三年運營模擬，最後進行項目彙報，探索運營一家具有盈利能力的代理機構的關鍵杠杆因素。

利潤引擎最終結果

在這一模組中，參與者將消化吸收他們努力得出的最終結果，探討如何將這些原則和知識應用到本地代理機構中，從而取得更大的成功。

董事會演示準備

參與者對他們的學習成果進行整理，制定實施方案，並在研討會最後一天上午向董事會演示方案。

第五天

工作坊收尾

參與者向董事會演示方案。宣佈團隊獲獎者和頒獎。參與者探討他們接下來的職業生涯，完成研討會評估報告。

即刻聯繫你的 LIMRA 顧問，瞭解更多關於如何提升機構業績的資訊！