

## การสัมมนาการบริหารความสามารถในการทำกำไร ของหน่วยตัวแทนใหม่ (MAPS) ของ LIMRA

ออกแบบมาสำหรับผู้จัดการฝ่ายขายระดับอาวุโสที่กำลังขยายขอบเขตการควบคุมดูแล  
และมีบทบาทโดยตรงในการเพิ่มความสามารถในการทำกำไรโดยรวมของหน่วยตัวแทน

### สิ่งที่ส่งมอบ

การอบรมเชิงปฏิบัติการว่าด้วย MAPS ของ LIMRA จะมุ่งเน้นที่การสร้างความเชื่อมโยงระหว่างการตัดสินใจประจำวัน  
กับผลกำไร/ขาดทุนของหน่วยตัวแทน โดยดำเนินการดังนี้:

- การใช้ทรัพยากรของหน่วยตัวแทนอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพื่อให้บรรลุตัวชี้วัดผลการปฏิบัติงานที่สำคัญ (KPI)
- การกำหนดเป้าหมายของหน่วยขายและ/หรือหน่วยตัวแทน และดำเนินการให้บรรลุผล  
และการปฏิบัติตามพันธกิจที่มีต่อผู้บริหารหน่วยตัวแทน
- การปรับปรุงการบริหารงานและมีความรับผิดชอบเรื่องเวลาและการดำเนินการเพื่อให้บรรลุผลที่น่าพอใจ
- การระบุและการมีอิทธิพลต่อบีจียซ์ขับเคลื่อนด้านผลการปฏิบัติงานที่สำคัญ (KPD)  
ที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของหน่วยตัวแทน
- การเตรียมแผนงานระยะยาว (3 ถึง 5 ปี) เพื่อสร้างความเติบโตและความสามารถในการทำกำไร
- การสร้างและรักษาหน่วยขาย/เขตการขายของหน่วยตัวแทนที่มีผลกำไร

### ภาพรวม

- การสัมมนานี้จะเป็นเวทีที่ท้าทายและปลอดภัยในการสัมผัสประสบการณ์การตัดสินใจระยะเวลา 3 ปี / 12 ไตรมาสที่ต่อเนื่อง  
ซึ่งเป็นสถานการณ์ที่จำลองมาจากสภาวะตลาดในโลกความเป็นจริง  
ขณะเดียวกันก็ได้รับผลตอบแทนในทันทีที่เกี่ยวกับผลกำไรและความสามารถในการทำกำไร ภายในระยะเวลา 4.5 วัน
- ในสถานการณ์จำลองเชิงโต้ตอบของ **กลไกสร้างผลกำไร (Profit Engine)**  
ผู้เข้าร่วมการอบรมจะมีมุมมองที่กว้างขวางและลึกซึ้งยิ่งขึ้นเกี่ยวกับการที่บีจียซ์ขับเคลื่อนผลการปฏิบัติงานที่สำคัญบีจียซ์ใดบี  
จียซ์หนึ่งจะส่งผลต่อผลกำไรและความสามารถในการทำกำไร
- หลักสูตรต่างๆ จะสอนโดยผู้สอนที่ผ่านการรับรองของ LIMRA  
หรือเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมในองค์กรของบริษัทที่ได้รับการรับรองโดย LIMRA

### เนื้อหาหลักสูตร

#### วันที่หนึ่ง

#### กิจกรรมการเริ่มต้นอย่างรวดเร็ว — งานที่มอบหมายกรณีในอดีต (Nautilus)

กิจกรรมนี้จะเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมการอบรมเข้าสู่ดินแดนที่ยังไม่มีใครครอบครอง  
โดยต้องเผชิญความท้าทายในการตัดสินใจและกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจที่มีผลกำไร  
พวกเขาจะเดินทางไปสู่อาณาจักรใต้ทะเลลึกที่มีชื่อเสียงของกัปตันนีโม ขณะเดียวกันก็ต้องบริหารจัดการการสรรหาบุคลากร  
การฝึกอบรม การสร้างขวัญกำลังใจของทีมงาน การสร้างผู้นำ การแสวงหาทรัพยากร  
และการดำเนินการให้แน่ใจว่าพวกเขาจะสามารถกลับบ้านอย่างปลอดภัย

#### มองไปข้างหน้า สรรสร้างอนาคต

ผู้เข้าร่วมการอบรมจะได้รับการแนะนำถึงบทบาทหน้าที่ที่ตนจะสวมบทบาท โดยใช้กลไกการสร้างผลกำไร  
มีการแนะนำและอภิปรายกันเกี่ยวกับแบบจำลองภาวะตลาดอิมมัตู (Market Maturity Model)  
ผู้เข้าร่วมการอบรมจะเรียนรู้บีจียซ์ต่างๆ ที่อยู่เบื้องหลังกลไกสร้างผลกำไร นอกจากนี้  
ผู้เข้าร่วมการอบรมจะเรียนรู้เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์  
และวิธีการนำไปปรับใช้กับกลยุทธ์การบริหารของตนเมื่อกลับไปทำงานจริง

#### เริ่มต้นด้วยกลไกสร้างผลกำไร

ผู้เข้าร่วมการอบรมจะเรียนรู้สมาชิกในทีมและสร้างเอกลักษณ์ของทีม มีการแนะนำหน้าที่การทำงานของ **กลไกสร้างผลกำไร**  
มีการกำหนดบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของผู้เข้าร่วมการอบรม

## วันที่สองและวันที่สาม

### กลไกสร้างผลกำไร เริ่มต้น . . .

ผู้เข้าร่วมการอบรมเริ่มการตัดสินใจ และเกณฑ์ชี้วัด ระยะเวลาสามปี (12 ไตรมาส) ที่หน่วยตัวแทนเสมือนโกลเด้น ฮิลล์ เอเจนซี ผู้เข้าร่วมการอบรมจะเผชิญกับความท้าทายประจำวันที่ทำให้ต้องตัดสินใจในประเด็นต่างๆ ซึ่งเกิดขึ้นทุกไตรมาส รวมถึง

- ฉันควรใช้เวลาอย่างน้อยเพียงใดในการสรรหาพนักงาน และฉันต้องปฏิบัติตามขั้นตอนของกระบวนการที่แนะนำนี้ได้อย่างเคร่งครัดเพียงใด
- ฉันต้องมีส่วนร่วมในกิจกรรมการฝึกอบรมใดบ้าง และฉันต้องใช้เวลาอย่างน้อยเพียงใดในการพัฒนาทักษะของตัวแทน
- พนักงานคนใดของฉันที่พร้อมสำหรับการพัฒนา และจะเพิ่มการมีส่วนร่วมโดยก้าวขึ้นเป็นผู้นำของทีมขายที่มีรายได้สูง
- ฉันจะใช้ประโยชน์จากการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ได้อย่างไร

เมื่อผู้เข้าร่วมการอบรมทำการตัดสินใจในเรื่องเหล่านี้และอื่นๆ

กลไกสร้างผลกำไรจะคำนวณส่วนต่างและจัดทำข้อมูลอัปเดตรายไตรมาสเกี่ยวกับยอดขายและประสิทธิภาพ

เมื่อมีการสรุปข้อมูลในแต่ละไตรมาส

กลุ่มผู้เข้าร่วมการอบรมจะได้รับการอธิบายเกี่ยวกับปัจจัยกระตุ้นที่สำคัญในการบริหารหน่วยตัวแทนที่มีผลกำไร จากนั้น

พวกเขาจะทบทวนและปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ของตน

ขณะที่ผู้ดำเนินการอบรมจะช่วยในการระบุและสำรวจแผนริเริ่มที่สำคัญซึ่งเกี่ยวข้องกับความสำเร็จในการดำเนินการของพวกเขา

สถานการณ์จำลองนี้ออกแบบมาให้มีความซับซ้อนและท้าทายเช่นในโลกความเป็นจริง และตั้งปัจจัยต่างๆ ให้เข้ามามีส่วนด้วย

เช่น การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ ผลการดำเนินงานของคุณแข่ง และแผนริเริ่มขององค์กร

ซึ่งกำหนดให้ผู้เข้าร่วมการอบรมต้องปรับเปลี่ยนและตอบสนองต่อสถานะตลาด รวมถึง

- แผนริเริ่มของคุณแข่ง
- การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ
- การดำเนินการของบริษัทเพื่อช่วยเพิ่มส่วนแบ่งตลาด

## วันที่ 4

### กลไกสร้างผลกำไร สรุป . . .

สถานการณ์จำลองของการปฏิบัติงานในปีที่สาม หน่วยตัวแทนโกลเด้น ฮิลล์ เอเจนซี

จะมีการสรุปผลในช่วงสายของวันสุดท้ายของการสัมมนา นั่นคือ

การสำรวจปัจจัยกระตุ้นที่สำคัญในการบริหารหน่วยตัวแทนที่สร้างผลกำไร

### ผลลัพธ์สุดท้ายของกลไกสร้างผลกำไร

ในหัวข้อนี้ ผู้เข้าร่วมการอบรมจะเรียนรู้ผลลัพธ์สุดท้ายของความทุ่มเทของตนและอภิปรายกันเกี่ยวกับวิธีการนำหลักการใหม่ๆ

ไปปรับใช้กับหน่วยตัวแทนของตน และเรียนรู้วิธีการบริหารองค์กรหน่วยตัวแทนของตนเพื่อก้าวไปสู่ความสำเร็จอีกขั้นหนึ่ง

### การเตรียมตัวสำหรับงานนำเสนอคณะกรรมการบริษัท

ผู้เข้าร่วมการอบรมจะพิจารณาสิ่งที่ได้เรียนรู้และจัดทำแผนการนำไปปฏิบัติจริง

โดยนำเสนอในรูปแบบพรีเซนเทชันต่อคณะกรรมการบริษัท ในช่วงเช้าของวันสุดท้ายของการสัมมนา

## วันที่ 5

### สรุปการอบรมเชิงปฏิบัติการ

ส่งมอบงานนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท มีการประกาศรางวัลสำหรับทีมผู้ชนะและมอบรางวัล

ผู้เข้าร่วมการอบรมจะอภิปรายเกี่ยวกับขั้นตอนต่อไปในอาชีพของตนและตอบแบบฟอร์ม *การประเมินผลการสัมมนา*

***โปรดติดต่อเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาของ LIMRA ได้ตั้งแต่นี้ เพื่อสอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับวิธีการเพิ่มผลประกอบการของหน่วยตัวแทนให้สูงขึ้นไปอีกระดับ!***