

HỘI THẢO MỚI CỦA LIMRA VỀ QUẢN LÝ ĐỘI NGŨ ĐẠI LÝ KINH DOANH CÓ LỢI NHUẬN (MAPS)

*Thiết kế cho những quản lý bán hàng cấp cao có đội ngũ ngày càng lớn và
đóng góp trực tiếp vào lợi nhuận của tổ chức đại lý*

NHỮNG NỘI DUNG ĐƯỢC CHUYÊN GIAO

Hội thảo MAPS của LIMRA giúp người quản lý nắm vững sự liên hệ giữa những quyết định hàng ngày của mình với kết quả làm việc của đại lý thông qua:

- Sử dụng hiệu quả nguồn lực của đội ngũ đại lý để đạt được các chỉ số kinh doanh quan trọng (KPIs)
- Thiết lập mục tiêu cho đội ngũ đại lý của mình, điều hành đội ngũ đại lý đạt mục tiêu đó và hoàn thành các cam kết với lãnh đạo bộ phận đại lý
- Cải thiện hệ thống quản trị và chấp nhận sự chịu trách nhiệm của quản lý về thời gian và nỗ lực để đạt được kết quả tích cực
- Xác định các yếu tố điều khiển hiệu suất chính tác động và ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của đội ngũ đại lý
- Chuẩn bị cho sự tăng trưởng dài hạn (3 đến 5 năm) và lợi nhuận tài chính
- Xây dựng và duy trì một đơn vị đại lý có lợi nhuận

TỔNG QUAN

- Hội thảo tạo ra một diễn đàn an toàn và đầy thách thức trong 4,5 ngày để quản lý trải nghiệm đưa ra quyết định trong 3 năm/12 quý liên tục với những điều kiện thị trường mô phỏng như thật, quản lý sẽ biết ngay lập tức quyết định của mình mỗi quý sẽ dẫn đến kết quả thế nào về lợi nhuận và khả năng sinh lời.
- Trong phần mô phỏng có tính tương tác cao tên **Động cơ Lợi nhuận**, quản lý có được cái nhìn rộng hơn, sâu hơn về cách các yếu tố điều khiển hiệu suất chính ảnh hưởng lên kết quả lợi nhuận và khả năng sinh lời.
- Các khóa học được giảng dạy bởi giảng viên được LIMRA chứng nhận hay chuyên viên huấn luyện của công ty được LIMRA chứng nhận.

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

NGÀY 1

Hoạt động khởi động – Bài tập Nautilus

Hoạt động này đưa quản lý đến một “lãnh thổ trung lập” được bố trí sẵn những thách thức của việc ra quyết định và những hoạt động liên quan đến việc điều hành một doanh nghiệp có lãi. Người học sẽ là thuyền trưởng Nemo du hành thế giới, tìm ra đường đi cho tàu ngầm trong quá trình quản lý tuyển dụng, huấn luyện, xây dựng tinh thần đồng đội, phát triển lãnh đạo, tìm nguồn lực và vẫn đảm bảo đưa mọi người về nhà an toàn.

Nhìn Phía Trước, Tạo Tương Lai

Quản lý được giới thiệu những vai trò họ sẽ đảm nhiệm khi vận hành Động cơ Lợi nhuận. Họ cũng được giới thiệu và thảo luận Mô hình Thị trường Trưởng thành. Họ học các yếu tố dẫn dắt kinh doanh trong trò chơi Động cơ Lợi Nhuận. Họ cũng tìm hiểu về sự thay đổi chiến lược và cách áp dụng những thay đổi đó trong chiến lược quản trị khi trở về công việc sau khóa học

Bắt đầu với Động cơ Lợi nhuận

Quản lý tìm hiểu đại lý của mình và tạo ra bản sắc đội nhóm. Chức năng của Động cơ Lợi nhuận được giới thiệu ở học phần này. Vai trò và trách nhiệm của người học cũng được xác định.

NGÀY 2 VÀ 3

Khởi động Động cơ Lợi nhuận . . .

Mô hình kinh doanh mô phỏng đội ngũ đại lý Golden Hill với các số liệu cho sẵn thông qua việc ra quyết định trong 3 năm (12 quý). Mỗi quý, người tham gia đối mặt với những thách thức hàng ngày đòi hỏi họ phải ra quyết định về những vấn đề như:

- Tôi có bao nhiêu thời gian dành cho việc tuyển dụng và tôi áp dụng đến mức nào các bước trong quy trình được đề xuất?
- Tôi tham gia vào các hoạt động huấn luyện nào và tôi đầu tư bao nhiêu thời gian phát triển kỹ năng của đại lý?
- Ai trong đội ngũ của tôi sẵn sàng phát triển và sẽ trở thành nhà lãnh đạo đội nhóm hiệu suất cao?
- Làm cách nào để tôi tận dụng lợi thế của việc ra mắt sản phẩm mới?

Khi người tham gia ra quyết định, Động cơ Lợi nhuận tính toán các thông số và tạo ra bản báo cáo cập nhật hàng quý về hiệu suất và hiệu quả. Sau mỗi quý, các nhóm học thảo luận để tìm ra những yếu tố “đòn bẩy” chính trong việc điều hành một đội ngũ đại lý có lợi nhuận. Lúc này người hướng dẫn của khóa học giúp các nhóm tìm ra giải pháp then chốt phù hợp với tiến độ của từng nhóm. Từ đó nhóm xem xét và sắp xếp lại các chiến lược của mình cho quý tiếp theo.

Mô hình mô phỏng được thiết kế phức tạp và thách thức như thật, đòi hỏi người học phải thích nghi và ứng phó với thay đổi của thị trường như:

- Các sáng kiến mới của đối thủ cạnh tranh
- Sự thay đổi của luật/quy định
- Các hoạt động của công ty nhằm tăng thị phần

NGÀY 4

Rút ra Bài học từ Động cơ Lợi nhuận

Điều hành mô hình kinh doanh mô phỏng đội ngũ đại lý Golden Hill năm thứ ba kết thúc vào cuối buổi sáng với phần tổng kết và xem xét các yếu tố “đòn bẩy” chính thúc đẩy tăng trưởng và khả năng sinh lời.

KẾT QUẢ CUỐI CÙNG CỦA TRÒ CHƠI ĐỘNG CƠ LỢI NHUẬN

Trong phần này, học viên nghiên cứu kết quả cuối cùng sau quá trình làm việc vất vả của mình và thảo luận cách áp dụng những nguyên tắc mới, những điều vừa học được vào tổ chức đại lý của khu vực mình để đạt được thành công cao hơn.

CHUẨN BỊ CHO PHẦN TRÌNH BÀY TRƯỚC BAN GIÁM ĐỐC

Học viên hợp lý hóa những điều học được và xây dựng kế hoạch triển khai kinh doanh để trình bày cho ban giám đốc vào buổi sáng cuối cùng của hội thảo.

NGÀY 5

Hội thảo Kết thúc

Ban giám đốc lắng nghe các phần trình bày. Tuyên dương các nhóm xuất sắc. Học viên thảo luận các bước theo trên con đường sự nghiệp của mình và hoàn tất *Bản Đánh giá Hội thảo*.

Liên hệ chuyên gia tư vấn của LIMRA hôm nay để biết rõ cách tạo hiệu suất bán hàng cao hơn!