

## LIMRA Talent Solutions International “管理代理机构盈利能力”研讨会 将日常决策与最终盈利联系起来

优化业务增长和盈利能力，有效管理成本，实施最佳实践，平衡资源，制胜市场。

LIMRA Talent Solutions International的“管理代理机构盈利能力”(MAPS)研讨会旨在培养代理人相关技能，帮助他们在当前高度竞争化的市场中推动机构盈利能力和业务增长，其中包括：

- 了解日常战术决策和机构战略盈利能力之间的关系
- 采用具有**创业精神**的方法
- 高效使用机构资源以实现**关键业绩指标(KPI)**
- 发现和控制在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制定前瞻性**战略**，实施最佳业务实践以获得**最优结果**。

### MAPS是否适合你和你的团队？

本研讨会旨在为**重要销售领导者**提供一个平台，进一步提升他们关于**盈利能力**和**业务增长**的理解和认知。研讨会的目标对象是那些负责将机构成功率最大化的人。

### 内容和授课

- 通过进行**利润引擎**模拟，使经理人体验运营一家具有盈利能力、不断增长且能够持续发展的销售机构所需要的杠杆和工具。
- 新兴**问题解决**方法练习；合作分析和规划
- “**决定成败**”的决策过程，检验**盈利能力**成果；模拟环境，了解**真实世界**或好或坏的结果
- 加速课程用**4.5天**传授**三年（连续12个季度）**学习经验
- 可根据你的特定情况**定制**学习内容
- 融入LIMRA的**全球研究**和**特定市场**专业洞见
- “**特许保险代理经理人**”(CIMA)认证的**独立项目**或**顶石课程**

联系你的LIMRA顾问或发送邮件至  
[TalentSolutionsInternational@limra.com](mailto:TalentSolutionsInternational@limra.com)，了解更多关于如何提升销售业绩的信息。

LIMRA的MAP研讨会项目旨在培养经理人的能力，从而打造一家能够持续盈利的代理机构。

本课程展示了销售领导者如何应用关键增长杠杆从而推动机构的盈利能力：

- 在安全模拟环境下展示好坏决策如何导致成功或失败
- 阐明关键业绩推动因素之间的相互依存关系
- 帮助经理人做好准备，为机构长期财务盈利能力制定规划
- 培养经理人管理成本和利用市场形势的技能
- 拓展思维模式，采用更具有创业精神的方法
- 提高信心，增加经验

# LIMRA Talent Solutions International

## “管理代理机构盈利能力”研讨会

加速模拟课程项目用4.5天传授三年（12季度）经验 • “特许保险代理经理人”(CIMA)认证的  
独立项目或顶石课程 • 以团队为基础的模拟平台

## 课程概览

### 第一天

#### 虚拟环境预测真实世界结果

参与者进入博弈模拟，承担角色和责任，建立团队身份。他们将学习**利润引擎**如何通过操控关键杠杆推动机构盈利能力；了解**市场成熟度模型**；探索**变革管理**及其在在职活动中的应用。他们也要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，包括招聘、培训、团队士气、培养领导者、提供资源以及确保员工安全到家。

### 第二&三天

#### 利润引擎开始.....

参与者在虚拟的金山代理机构(Golden Hill Agency)开始三年（12季度）的**决策和考核**。每个季度参与者必须确定如何就时间管理、人才招聘、培训、培养领导者以及机构发展等事项做出最佳决定。

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，并将监管变化、竞争对手业绩以及公司倡议等其他因素融入其中，要求参与者适应并响应市场形势。

### 第四天

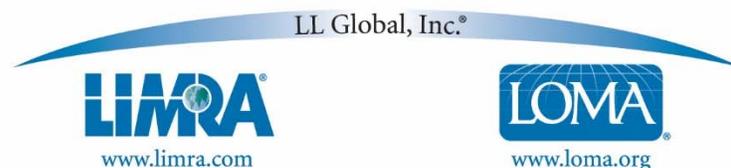
#### 利润引擎结束.....

上午结束金山代理机构的三年运营模拟，最后进行项目汇报并回顾推动业务增长和盈利能力的**关键杠杆**。参与者消化吸收他们努力得出的**最终结果**，分析个人和团队的表现，向董事会演示他们的实施方案。

### 第五天

#### 工作坊收尾

在最后半天，参与者向**董事会演示他们的实施方案**，并获得关于如何在其代理机构建立和保持最佳实践的宝贵反馈。对团队的成功表示认可，要求参与者完成研讨会**评估报告**。



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.

This publication is a benefit of LIMRA membership.

No part may be shared with other organizations or reproduced in any form without LL Global's written permission.