

## LIMRA Talent Solutions International การสัมมนาการบริหารความสามารถในการทำกำไร ของหน่วยตัวแทน

เชื่อมโยงการตัดสินใจประจำวันกับผลกำไร/ขาดทุนขององค์กร

การสัมมนา MAP ของ LIMRA คือโปรแกรมในการพัฒนาความรู้ความสามารถของผู้จัดการในการสร้างและรักษาหน่วยตัวแทนที่มีผลกำไร

หลักสูตรนี้จะอธิบายให้ผู้บริหารงานขายเข้าใจถึงวิธีการนำปัจจัยกระตุ้นการเติบโตที่สำคัญไปปรับใช้เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรดังนี้

- แสดงให้เห็นว่าการตัดสินใจ (ที่ดีและไม่ดี) จะนำไปสู่ความสำเร็จหรือความล้มเหลวในสถานการณ์จำลองที่ปลอดภัยอย่างไร
- อธิบายถึงความเกี่ยวข้องกันของปัจจัยกระตุ้นผลการปฏิบัติงานที่สำคัญแต่ละปัจจัย
- เตรียมความพร้อมของผู้จัดการในการวางแผนเพื่อนำไปสู่ความสามารถในการทำกำไรในระยะยาว
- พัฒนาทักษะการบริหารต้นทุนและการใช้ประโยชน์จากสถานะตลาด
- ขยายกรอบความคิดเพื่อนำไปสู่แนวทางการเป็นผู้ประกอบการให้มากขึ้น
- เพิ่มความเชื่อมั่นและประสบการณ์

ปรับปรุงการเติบโตและความสามารถในการทำกำไรบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ นำวิธีปฏิบัติที่ดีที่สุดไปปรับใช้สร้างสมดุลของทรัพยากรต่างๆ และประสบความสำเร็จในตลาด การสัมมนาการบริหารความสามารถในการทำกำไรของหน่วยตัวแทน (MAPS) ของ LIMRA Talent Solutions International มุ่งเน้นที่การพัฒนาทักษะต่างๆ ของผู้จัดการหน่วยตัวแทนที่จำเป็นจะต้องเพิ่มความสามารถในการทำกำไร และการเติบโต ในตลาดที่มีการแข่งขันสูงมาก ในปัจจุบัน รวมถึง:

- การทำความเข้าใจถึงความเชื่อมโยงระหว่างการตัดสินใจประจำวันในเชิงยุทธวิธี กับความสามารถในการทำกำไรในเชิงกลยุทธ์ของหน่วยตัวแทน
- ปรับใช้แนวทางการเป็นผู้ประกอบการ
- การใช้ทรัพยากรของหน่วยตัวแทนอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพื่อให้บรรลุตัวชี้วัดผลการปฏิบัติงานที่สำคัญ (KPI)
- การระบุและการมีอิทธิพลต่อปัจจัยกระตุ้นผลการปฏิบัติงานที่สำคัญ (KPD) ที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของหน่วยตัวแทน
- การสร้างกลยุทธ์ในการคาดการณ์อนาคต เพื่อกระตุ้นการเติบโตและความสามารถทำกำไรในระยะยาว (3 ถึง 5 ปี) และการนำวิธีปฏิบัติที่ดีที่สุดของธุรกิจไปปรับใช้เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีเยี่ยม

### MAPS เหมาะสำหรับคุณและทีมของคุณหรือไม่?

การสัมมนานี้จะเป็นเวทีสำหรับผู้บริหารงานขายที่สำคัญ เพื่อเพิ่มพูนความรู้ของผู้บริหารในเรื่องความสามารถในการทำกำไร และการสร้างความเติบโต ขึ้นไปอีกระดับหนึ่ง การสัมมนานี้มุ่งเป้าหมายที่บรรดาบุคลากรที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการเพิ่มความสำเร็จของหน่วยตัวแทนให้สูงที่สุด

#### เนื้อหาและวิธีการฝึกอบรม

- การใช้สถานการณ์จำลอง *กลไกสร้างผลกำไร (Profit Engine)* เพื่อให้บรรดาผู้จัดการที่เข้าร่วมการสัมมนาได้เรียนรู้และสัมผัสภัยและคั้นแรงในการบริหารธุรกิจองค์กรการขายที่มีผลกำไร เติบโต และมีความยั่งยืน
- แบบฝึกหัดการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า การวิเคราะห์และการวางแผนร่วมกัน
- การตัดสินใจที่ **ชี้ชะตา** (ว่าจะสำเร็จหรือล้มเหลว) ซึ่งจะทดสอบผลลัพธ์ของความสามารถทำกำไร สถานการณ์จำลองที่ทำให้เห็นถึง **ผลลัพธ์ในสถานการณ์ที่สอดคล้องกับชีวิตจริง** ซึ่งอาจจะออกมาดีหรือแย่
- ประสบการณ์การเรียนรู้ ที่สั่งสมมานานถึง 3 ปี (12 ไตรมาสติดต่อกัน) ที่จะถ่ายทอดให้คุณภายใน 4 วันครึ่งเท่านั้น
- สามารถปรับเปลี่ยนให้เข้ากับสถานการณ์เฉพาะของคุณ
- ประกอบด้วยการวิจัยระดับโลกของ LIMRA และความเชี่ยวชาญของเราในแต่ละตลาดโดยเฉพาะ
- โปรแกรมการอบรมแบบแยกเดี่ยว (Standalone) หรือแบบต่อเนื่องสำหรับตำแหน่ง **ผู้จัดการหน่วยตัวแทนประกันที่ได้รับการรับรอง (Chartered Insurance Agency Manager - CIAM)**

โปรดติดต่อเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาของ LIMRA ของคุณ

## LIMRA Talent Solutions International การสัมมนาการบริหารความสามารถในการทำกำไรของหน่วยตัวแทน

โปรแกรมแบบเร่งรัดที่ถ่ายทอดประสบการณ์ที่สั่งสมมานานถึง 3 ปี (12 ไตรมาส)  
ภายในเวลาเพียง 4 วันครึ่ง • โปรแกรมแบบแยกเดี่ยวหรือแบบต่อเนื่องเป็นชุด สำหรับการเป็น  
Chartered Insurance Agency Manager (CIAM) •

### ภาพรวมหลักสูตร

#### วันที่หนึ่ง

##### การสร้างสภาพแวดล้อมระบบเสมือนเพื่อคาดการณ์ผลลัพธ์ในชีวิตจริง

ผู้เข้าร่วมการอบรมจะเข้าสู่สถานการณ์เกม โดยมีบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบ และสร้างเอกลักษณ์ของทีม พวกเขาจะได้เรียนรู้การทำงานของ *กลไกสร้างผลกำไร*

ที่ดำเนินการผ่านตัวกระตุ้นที่สำคัญในการเพิ่มความสามารถในการทำกำไร, ทำความรู้จักกับ *แบบจำลองภาวะตลาดอิมมัตูร์* (Market Maturity Model) และศึกษาถึง *การบริหารการเปลี่ยนแปลง* และการนำไปใช้ในการปฏิบัติงานจริง นอกจากนี้พวกเขายังได้กำหนดความท้าทายของการตัดสินใจและกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจที่มีผลกำไร รวมถึงการสรรหาพนักงาน การฝึกอบรม ขวัญกำลังใจของทีมงาน การสร้างผู้นำ การแสวงหาทรัพยากร และการตรวจสอบให้แน่ใจว่าพวกเขาจะสามารถกลับบ้านได้อย่างปลอดภัย

#### วันที่สองและวันที่สาม

##### *กลไกสร้างผลกำไร* เริ่มต้น . . .

ผู้เข้าร่วมการอบรมเริ่ม *การตัดสินใจ* และ *เกณฑ์ชีวิต* ระยะเวลาสามปี (12 ไตรมาส) ที่หน่วยตัวแทนเสมือนโกลเด้น ฮิลล์ เอเจนซี ผู้เข้าร่วมการอบรมต้องตัดสินใจรายไตรมาสเกี่ยวกับวิธีที่ดีที่สุดในการบริหารเวลา การสรรหาบุคลากรที่มีความสามารถ การฝึกอบรม การค้นหาผู้นำ และการพัฒนาหน่วยตัวแทน

เมื่อผู้เข้าร่วมการอบรมทำการตัดสินใจในเรื่องเหล่านี้และอื่นๆ

*กลไกสร้างผลกำไร* จะคำนวณส่วนต่างและจัดทำ *ข้อมูลผลลัพธ์ไตรมาส* เกี่ยวกับผลการดำเนินงานและประสิทธิภาพ เมื่อมีการสรุปข้อมูลในแต่ละไตรมาส

กลุ่มผู้เข้าร่วมการอบรมจะได้รับการอธิบายเกี่ยวกับปัจจัยกระตุ้นที่สำคัญในการบริหารหน่วยตัวแทนที่มีผลกำไร จากนั้นพวกเขาจะทบทวนและปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ของตน

ขณะที่ผู้ดำเนินการอบรมจะช่วยในการระบุและสำรวจแผนริเริ่มที่สำคัญซึ่งเกี่ยวข้องกับความต้องการในการดำเนินการของพวกเขา

สถานการณ์จำลองนี้ได้รับการออกแบบมาให้มีความ *ซับซ้อนและท้าทาย* เช่นในโลกความเป็นจริง และตั้งปัจจัยต่างๆ ให้เข้ามามีส่วนด้วย เช่น การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ ผลการดำเนินงานของคู่แข่ง และแผนริเริ่มขององค์กร ซึ่งกำหนดให้ผู้เข้าร่วมการอบรมต้องปรับเปลี่ยนและตอบสนองต่อสภาวะตลาด

#### วันที่ 4

##### *กลไกสร้างผลกำไร* สรุป . . .

สถานการณ์จำลองของการปฏิบัติงานต่างๆ ในปีที่สามของหน่วยตัวแทนโกลเด้น ฮิลล์ เอเจนซี จะมีการสรุปในช่วงเช้าของการสัมมนาวันสุดท้าย และมีการทบทวน *ปัจจัยกระตุ้นที่สำคัญ* ที่เพิ่มการเติบโตและความสามารถในการทำกำไร

ผู้เข้าร่วมการอบรมจะเรียนรู้ *ผลลัพธ์ขั้นสุดท้าย* ของการดำเนินงานอย่างทุ่มเทของตน ทำการวิเคราะห์ผลการปฏิบัติงานรายบุคคลและของทีม และพัฒนางานนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับแผนการนำไปปรับใช้

#### วันที่ 5

##### สรุปการอบรมเชิงปฏิบัติการ



www.limra.com



www.loma.org

©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.

ในวันสุดท้าย ผู้เข้าร่วมการอบรมจะนำเสนอแผนการนำไปปรับใช้ต่อคณะกรรมการบริษัท และรับฟังความคิดเห็นตอบกลับที่มีคุณค่าเพื่อการจัดทำและรักษาไว้ซึ่งวิธีปฏิบัติที่ดีที่สุดของหน่วยตัวแทนของตน ทีมงานได้รับการยกย่องในความสำเร็จ และผู้เข้าร่วมการอบรมได้รับการขอให้ตอบแบบฟอร์ม*การประเมินผลการสัมมนา*