

LIMRA國際人才發展中心

業務員訓練系列 基本銷售技能 100階段

業務員訓練系列是一個面向 21 世紀的國家發展系列叢書，旨在為業務員提供職業發展所需的知識、技能和工具，以求更大成功。

該系列為您的業務員提供了一個全面、專業的職業生涯和先進的技能開發路徑，使其能在職業生涯發展中，逐步建立自己的銷售和行銷專業知識。

業務員訓練系列是一個績效提升專案，通過三個階段的關鍵技能開發，引領業務員：

- 100 階段-第一年業務員學習前 12 個月的業務中所需的基本知識和技能。
- 300 階段-業務員獲得了成功完成財務計畫所需的知識和技能。

隨著業務員經驗的積累，他們將有機會獲得國際公認的三個 LIMRA 稱號：

執照理財顧問 (AFA)
理財規劃師 (MFA)

基本銷售技能是業務員訓練系列的第一階段，向業務員灌輸銷售的基本知識、工具和技術，管理業務，使用目標市場行銷。

完成業務員訓練系列100的學員將收穫：

- 掌握銷售的基本知識——瞭解他們所銷售的產品價值，以及從尋找潛在客戶到成交的必要步驟。
- 高效管理業務——專注於培養高效、成功完成業務實踐所需的技能。
- 瞄準和滲透市場——通過一個待驗證的過程，將逐步引導業務員識別、瞄準和滲透特定的市場。
- 獲得執照理財顧問(AFA)稱號——完成三項業務員訓練系列100全部課程後授予。

目標受眾：

- 想要進行預售、快速高效開始的新業務員和已工作一年的業務員
- 想要扎實的基本知識和技能基礎、在前12個月業務中獲得成功的新業務員和已工作一年的業務員

授課方式：

- 主講講師領導的課堂培訓-由LIMRA認證的主講講師或LIMRA認證公司的主講講師領導的歷時四小時的授課和技能活動

通過現場測試前瞻性最佳的實踐銷售、業務管理和目標行銷技術，業務員訓練系列100為您的新業務員提供第一年成功的基礎。

更多資訊，請訪問 www.limra.com/afa
或聯繫 talentsolutionsinternational@limra.com

業務員訓練系列

基本銷售技能

100 階段

PDS
Producer Development Series

課程介紹

課程 101 - 如何在新的金融服務業銷售

在這門基礎課程中，業務員學習銷售產品的藝術。許多人在這個行業失敗，是因為他們從來沒有接受過相關教育，或者從來沒有掌握過向別人銷售東西的簡單過程。課程101將銷售過程分為10個系統的過程，從獲取潛在客戶到成功銷售和建立長期關係。

課程 102 - 作為業務員如何管理業務

102課程說明業務員認識到自己是業務的管理者，業務經營的好壞將決定他們最終的成功或失敗。大多數業務員從未從事過管理工作，他們發現這是職業生涯中最困難的部分。本課程包括組織技能、基本的業務理財、行銷和創意等19個課程。

課程 103 - 如何瞄準和滲透市場

本課程向業務員展示如何利用非常成功有效的業務技術瞄準市場。學員將通過一個已驗證的過程來識別利潤豐厚的市場，建立市場滲透計畫，並發展有效的人際交往技能，與市場中的個人前景取得最大聯繫。

LL Global, Inc.®

LIMRA
www.limra.com

LOMA
www.loma.org

©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.