

## LIMRA 新“业务端对强化培训系列”课程

本课程专为资深业务经理而设计，帮助他们在招聘、培训和提升销售代理的过程中采用高级实践，从而提升业务团队的绩效。

本项目以高级策略为主，旨在提升销售经理人日常使用的技能，帮助他们引领自己的团队。本课程提供了应用这些高级策略的最佳实践和方法，帮助高级销售经理人提高招聘结果，打造“百万圆桌会员”(MDRT)销售团队，提拔代理人担任销售管理角色。

本系列由三门具有高度互动性的实践课程组成。学员必须完成所有三门课程才能达到获得 LIMRA 的“特许保险营业部经理”(CIMA)认证的要求。

课程由 LIMRA 认证讲师或 LIMRA 认证公司内部培训师授课。每门课程内容时长约为 7.5 小时。高效利用代理机构资源以达到关键业绩指标(KPI)。

### 为目标市场增员

为了在当前高度竞争化的商业环境中达到代理机构的增长目标，经理人必须了解和实施有效策略，吸引和招聘具有较高潜力的目标代理人。本课程中包括最新招聘研究、最佳实践和方法，旨在帮助经理人渗透目标市场，为你的机构招聘高效代理人。

**在本课程结束时，经理人将有能力应用下列这些高级招聘技能和方法：**

### 发现投放招聘机会的市场

学员将有能力通过分析销售团队中成功代理人的来源和有效实践来确定未来目标市场和招聘机遇。

### 优质候选人的最佳来源和接近他们

学员将有能力与能够支持和推动他们职业发展的目标市场和候选人建立联系。学员将确定几个可行的目标市场；做好充分准备与目标候选人/市场接触并建立联系；掌握更高的技能，激励候选人探索他们在保险/金融服务销售领域的职业道路。

### 从市场上选拔候选人

学员将学习更高效的方法，在招聘和选拔过程中吸引优质候选人，评估有助于职业成功的品质和市场亲近性。

### 成功使新增人员顺利进入新行业

学员将能够为新员工过渡到新销售职业提供过程、系统、文本和工具支持。

### 向招聘渠道源源不断地输送优质候选人

学员将学习如何创建系统，为他们的招聘渠道稳定输送目标候选人，然后结束这门课程。

### 培养自己的 MDRT 代理

销售经理人是培养高度专业化的成功代理人的关键。他们必须持续提高标准，打造一支“百万圆桌会员”销售团队，团队成员应展现出超群的专业知识，严格遵守道德准则，能够提供卓越的客户服务。在这门课程中，学员将学习如何成功推动销售代理人的发展，取得更高的成就。

## 文化第一！

学员将对他们的销售部门定义一种新的 MDRT 文化，设定新的期望，帮助他们的销售代理人达到和保持 MDRT 地位。学员对他们的代理机构的品牌、愿景、使命和目标进行回顾，并根据新的机构文化对它们进行调整。他们将回顾 MDRT 的“全面发展理念”并完成“生活平衡测试”。

## 设置高效活动标准

学员学习通过实施策略来为他们的销售部门新活动提供支持，制定沟通方案，使这些新标准得到员工的热烈认可和接受。学员学习在其销售机构中推广 MDRT 文化的方法，支持每周和每月对销售部门代理人的成果进行报告。

## 提供发展机遇

学员学习如何实施培训和发展方案，帮助代理人获得 MDRT 认证。学员为代理人制定个性化发展方案，学习通过八种最佳实践帮助代理人拓展业务，集思广益得出最佳创新实践，成为行业的学生。学员还将学习如何提供有效奖励和认可项目。

## 领导你的 MDRT 团队

介绍 MDRT 指导项目。学员学习通过利用培训干预和指导机会来考核、监督和管理代理人的成功。学员回顾五步培训过程，与一位代理人进行业务规划采访角色扮演和一对一培训角色扮演活动。学员还应评估指导和指导关系。

## 通过新经理人拓展业务

销售经理人对公司盈利能力的提高起着至关重要的作用。选择合适的人来担任这份工作将会大大增加销售代理人的生产效率和留任比率，如果选错了候选人则会给公司的生产效率和士气带来极大的损失。研究表明大多数销售经理人都是从代理人“提拔”起来的。不幸的是，优秀的代理人不一定就能成为优秀的销售经理人。在这门课程中，销售经理人将学习如何有效发现和培养人才，使他们担负起招聘优秀员工的关键职责，帮助他们快速起步，教授他们销售过程、流程以及方法，带领新代理人走向成功：

## 销售经理人的职责

以小组为单位，学员应能识别销售管理职位的关键任务和职能，确定对所有销售经理候选人的共同期望，探讨通过提拔新销售经理人来促进代理机构发展的重要性。这些讨论可以帮助定义领导力的特征和构建成功经理人的形象。

## 发现和评估新经理人

本模块展示如何发现和评估潜在的销售经理人。尝试管理角色。学员探讨潜在销售经理人的优势和发展需要。

## 培训新经理人成功技能

学员分析新销售经理人的培训和发展需求。通过合作的方式，制定一个预约前行动方案为新经理人的成功提供支持。此外，学员根据公司的销售管理道路制定正式的学习途径。

## 管理新销售经理人的业绩

学员确定如何帮助潜在销售经理人满足公司的预约要求和晋升标准。

## 销售经理人的考验

这一模块是一个场景模拟，学员尝试确定向上级主管建议的新招聘人选，选送他们参加销售经理人培训课程。

*可以单独购买某个模块或购买整个系列。*

*即刻联系你的 LIMRA 顾问，了解更多关于如何提升销售业绩的信息！*