

LIMRA国际人才发展中心

## 业务员训练系列 基本销售技能 100阶段

**业务员训练系列**是一个面向 21 世纪的国家发展系列丛书，旨在为业务员提供职业发展所需的知识、技能和工具，以求更大成功。

该系列为您的业务员提供了一个全面、专业的职业生涯和先进的技能开发路径，使其能在职业生涯发展中，逐步建立自己的销售和营销专业知识。

业务员训练系列是一个绩效提升项目，通过三个阶段的关键技能开发，引领业务员：

- 100 阶段-第一年业务员学习前 12 个月的业务中所需的基本知识和技能。
- 300 阶段-业务员获得了成功完成财务计划所需的知识和技能。

随着业务员经验的积累，他们将有机会获得国际公认的三个 LIMRA 称号：

执照理财顾问 (AFA)  
理财规划师 (MFA)

**基本销售技能**是业务员训练系列的第一阶段，向业务员灌输销售的基本知识、工具和技术，管理业务，使用目标市场营销。

### 完成业务员训练系列100的学员将收获：

- 掌握销售的基本知识——了解他们所销售的产品价值，以及从寻找潜在客户到成交的必要步骤。
- 高效管理业务——专注于培养高效、成功完成业务实践所需的技能。
- 瞄准和渗透市场——通过一个待验证的过程，将逐步引导业务员识别、瞄准和渗透特定的市场。
- 获得执政理财顾问(AFA)称号——完成三项业务员训练系列100全部课程后授予。

### 目标受众：

- 想要进行预售、快速高效开始的新业务员和已工作一年的业务员
- 想要扎实的基本知识和技能基础、在前12个月业务中获得成功的新业务员和已工作一年的业务员

### 授课方式：

- 主讲讲师领导的课堂培训-由LIMRA认证的主讲讲师或LIMRA认证公司的主讲讲师领导的历时四小时的授课和技能活动

*通过现场测试前瞻性最佳的实践销售、业务管理和目标营销技术，业务员训练系列100为您的新业务员提供第一年成功的基础。*

更多资讯，请访问 [www.limra.com/afa](http://www.limra.com/afa)  
或联系 [talentsolutionsinternational@limra.com](mailto:talentsolutionsinternational@limra.com)

# 业务员训练系列

## 基本销售技能

### 100 阶段

**PDS**  
Producer Development Series

## 课程介绍

### **课程 101 - 如何在新的金融服务业销售**

在这门基础课程中，业务员学习销售产品的艺术。许多人在这个行业失败，是因为他们从来没有接受过相关教育，或者从来没有掌握过向别人销售东西的简单过程。课程101将销售过程分为10个系统的过程，从获取潜在客户到成功销售和建立长期关系。

### **课程 102 - 作为业务员如何管理业务**

102课程帮助业务员认识到自己是业务的管理者，业务经营的好坏将决定他们最终的成功或失败。大多数业务员从未从事过管理工作，他们发现这是职业生涯中最困难的部分。本课程包括组织技能、基本的业务理财、营销和创意等19个课程。

### **课程 103 - 如何瞄准和渗透市场**

本课程向业务员展示如何利用非常成功有效的业务技术瞄准市场。学员将通过一个已验证的过程来识别利润丰厚的市场，建立市场渗透计划，并发展有效的人际交往技能，与市场中的个人前景取得最大联系。

LL Global, Inc.®

**LIMRA**  
www.limra.com

**LOMA**  
www.loma.org

©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.