

## LIMRA國際人才發展中心

### 業務員訓練系列

#### 全方位需求的財務計畫介紹- 300階段

**全方位需求的財務計畫**是業務員訓練系列的第三個階段，說明全方位服務顧問和經驗豐富的業務員掌握在高淨值市場上以總體需求為基礎的成功銷售所需的基礎知識與技能。

#### 完成業務員訓練系列300的學員將收穫：

- 掌握財務計畫的基本技能——掌握並應用全面財務計畫的定量和定性組成部分，這是在高淨值市場取得成功所必需的
- 將他們的專業實踐提升到一個新的層次——作為全方位的金融顧問，開發有效的技術來管理實踐優位，實現可持續增長
- 在業主市場中培養技能——學習為業主創造並提出可行的銷售方案；持續提供服務，以獲得更多的業務機會；完善個人業務管理專業知識
- 獲得理財規劃師(MFA)稱號——將在完成三門業務員訓練系列300全部課程後授予

#### 目標受眾：

- 適合作為全方位服務理財顧問進入行業的業務員
- 正從傳統業務員向理財顧問轉型的經驗豐富的業務員
- 想要深入保險業務市場的經驗豐富的業務員
- 先決條件——業務員必須能夠獲得並註冊銷售投資和保護產品；他們需要有一系列的服務，才能為客戶設計一個完整的財務計畫

#### 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三項技能開發課程
- 301課程為期五天，302、303課程為期三天。

*掌握了全面需求的銷售和為了提供全面服務的個人以及小企業財務計畫所需的基礎知識，您的業務員將能夠管理實踐，並取得高度成功。*

更多資訊，請訪問 [www.limra.com/mfa](http://www.limra.com/mfa)  
或聯繫 [talentsolutionsinternational@limra.com](mailto:talentsolutionsinternational@limra.com)

**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。
- 200 階段-第二/第三年業務員培養能力，擴大客戶群，進行需求為主的銷售。
- 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)

專業理財顧問 (PFA)

理財規劃師 (MFA)

## 課程介紹

## 課程概述

### 課程 301 -財務顧問技能培訓 (FAST)

財務顧問技能培訓教授在整個金融服務領域為客戶提供基本原理的諮詢。本課程將深入剖析整個財務計畫過程，並為顧問提供一些技巧，幫助他們識別和瞭解高淨值市場的前景，並進行深入的事實調查。

業務員學習如何準確地將產品與客戶的需求匹配，並激勵他們立即採取行動。本課程強調持續良好的服務，在關係中建立長期的信任，並遵守商業道德和所有國家的政府法規。

### 課程 302 -提高你作為財務顧問的效率

指導顧問為未來的發展做準備，這些課程不僅包含快速發展的基本原則，擴大業務員在關鍵領域的知識和技能，並引導他們完成提高效率的自我評估過程。代表們增強了溝通能力，擴大了在高價市場的影響力，並學會了如何抗壓。隨著公司業務的增長，他們培養了新進員工並學習如何委派他人工作的技能。此外，他們還學習了成功關鍵的實踐——管理技能，包括時間管理、保存客戶記錄、使用新技術以及組建專家團隊。

### 課程 303 -財務顧問的業務增長

這些課程通過培養業務員在業主市場上的高級財務顧問技能來完成300系列。他們通過提供有關環境和業主需求的資訊，讓顧問做好與商業客戶合作的準備。向代表們介紹一種特殊的事實調查工具，捕捉業務客戶的關鍵資訊並給出最佳的需求分析。

業務員培養了為業主創造和展示解決方案的技能，這些解決方案可以促進銷售，並學習持續服務的重要性，加強產生新業務的關係。他們學習如何有效地利用金融研討會，並獲得成功舉辦研討會的經驗。課程303擴展了課程302委派員工的技巧，並訓練員工建立更有效的團隊。向業務員介紹繼任計畫的主題，為未來做準備——為了業務員本人也為了他們的業主客戶。

