

LIMRA国际人才发展中心

业务员训练系列

102: 作为一名业务员，如何管理你的业务

课程概述

这项为期3天的课程重点培养像一名企业家一样经营商业所需的技能。它向学员们传授经证明更有效率和更有效果地经营商业的过程。业务员将理解他们业务的财务方面以及业务的影响因素，从而让业务更富盈利性。

课程开始

学员们将认识课程讲师和其他学员们。在这一单元，讲师会阐释课程目标和说明课程期望。学员们会将他们自己看作企业主，并通过将自己的实践与那些获得六西格玛和 ISO9000 认证的企业对比，开始认识为质量、效率和以客户为中心而奋斗的优势。

商业环境

学员们将学习密切关注他们所在国家和全世界商业环境的重要性。课堂会展示影响商业的国家性关键数据（比如，人口统计学、经济学和竞争情况）。学员们分组讨论这些影响的性质，以及如何确保获得正面的影响。

处理变化

学员们不仅会受到外源变化的影响，还会受到公司内部变化的影响。他们将学会如何处理变化以及如何有效发挥变化的优势。学员们会评审商业人士在变化方面所犯的错误以及如何可以避免这些错误。

规划过程

学员们将学习如何有效地进行规划：其先决条件是需要确定理念、使命和愿景。学员们会学到完整的规划过程，包含如何评价当前情况、设定目标、设计完成目标的方法、设定评估检查点。这一单元会引入 SWOT 分析概念，学员们将学到如何在团队中使用这一概念。

问题解决

业务员职业中挫折感最强部分之一就是处理问题。在这一单元，学员们将学到经证明有效的问题解决过程。

他们将学会如何区分问题和症状。讲师会介绍一种特别设计的工具，帮助学员们使用问题解决过程，让学员们在真实案例中练习该工具。

分析我的绩效

当一名业务员的绩效低于预期时，经常很难理解“为什么”会这样。如果这个问题不回答，那么这名业务员可能永远无法走到正轨，最终可能会失败。学员们将学习影响绩效的因素，如何分析导致自己绩效不良的原因，以及如何补救。

时间控制

在这一单元，学员们会以亲手实践的方式学习时间控制，这一在任何课程中都必然涉及的话题。学员们将分析他们目前如何花费时间，并就如何更好地花费时间做出决定。他们会学到时间管理专家提出的几个主要概念。学员们会研究 16 个导致时间管理不良的常见商业问题，并分析背后的原因。

组织技能

有组织有条理对于人们而言是一个通用的挑战，对于金融服务业的很多业务员也是如此。学员们将学习如何

变得更有组织，以及组织性如何让他们的业务更盈利。通过合作和讨论，学员们将学会组织办公桌、办公室、文件、归档和记录的方法。

财务方面一

接下来两个单元将讲解财务对业务的重要性。在第一单元中，学员们将学会制定和管理预算的重要性。他们会学习 LIMRA 国际在行业中提到的两个主要工具：规划本“向前看”和活动记录器“周度销售计划师”。

讲师会分配一定时间，让学员们通过评估个人效能，完成“向前看”中的一些个人工作。

财务方面二

这一单元继续探索成功商业所需的关键知识和技能。学员们将学习利润等式以及如何运用这一等式。根据讲师介绍的费用主题，学员们会学习如何控制费用和增加利润。这一单元还会涉及区分盈利和不盈利活动、商业以及开支，学员们会学习进行成本-效益分析。

自我激励

在这一单元，学员们将学到除了自己，没人能激励自己。除了激励，他们还将继续学习影响工作绩效的因素。学员们会了解到人们希望通过努力工作达到的 12 种主要目的。通过工作绩效公式，他们会学习如何增加达成目标的概率。

营销自己和自己的业务

这一节将讨论营销以及学员们如何规划以有效地将公司的产品交付给客户。他们会学到营销的基本组成部分，分析世界成功公司如何使用独特的营销技巧促使人们购买他们的产品。学员们将学习如何让他们表现的不同于竞争对手，从而为保险销售交易增值，以及如何传递可以将潜在客户转换为客户的营销信息。

商业道德

人们不相信他们需要道德教育，因为他们都认为自己是道德的。这一单元会从头分析这个话题。学员们很快会相信他们几乎每天都面临着道德问题，但却丝毫没有认识到这一点。学员们会学习思考有道德或不道德、合法或非法的情况。讲师会给出七种现实场景，让学员们练习做出正确的决定。

有企业家精神

本课程最后一单元会教授学员们在业务过程中更富企业家精神的几个小技巧。他们会研究成功企业家用来让企业增长繁荣的技巧。

在这一单元，学员们会参加一项测试，评价他们所获得的知识以及赢得 AFA（执照理财顾问）认证所需的学分。最后，还会布置课程后项目，帮助学员们将所学用于实践。