

LIMRA國際人才發展中心

## 業務員訓練系列

### 102: 作為一名業務員，如何管理你的業務

## 課程概述

這項為期3天的課程重點培養像一名企業家一樣經營商業所需的技能。它向學員們傳授經證明更有效率和更有效果地經營商業的過程。業務員將理解他們業務的財務方面以及業務的影響因素，從而讓業務更富盈利性。

### 課程開始

學員們將認識課程講師和其他學員們。在這一單元，講師會闡釋課程目標和說明課程期望。學員們會將他們自己看作企業主，並通過將自己的實踐與那些獲得六西格瑪和 ISO9000 認證的企業對比，開始認識為品質、效率和以客戶為中心而奮鬥的優勢。

### 商業環境

學員們將學習密切關注他們所在國家和全世界商業環境的重要性。課堂會展示影響商業的國家性關鍵資料（比如，人口統計學、經濟學和競爭情況）。學員們分組討論這些影響的性質，以及如何確保獲得正面的影響。

### 處理變化

學員們不僅會受到外源變化的影響，還會受到公司內部變化的影響。他們將學會如何處理變化以及如何有效發揮變化的優勢。學員們會評審商業人士在變化方面所犯的錯誤以及如何可以避免這些錯誤。

### 規劃過程

學員們將學習如何有效地進行規劃：其先決條件是需要確理念、使命和願景。學員們會學到完整的規劃過程，包含如何評價當前情況、設定目標、設計完成目標的方法、設定評估檢查點。這一單元會引入 SWOT 分析概念，學員們將學到如何在團隊中使用這一概念。

### 問題解決

業務員職業中挫折感最強部分之一就是處理問題。在這一單元，學員們將學到經證明有效的問題解決過程。

他們將學會如何區分問題和症狀。講師會介紹一種特別設計的工具，幫助學員們使用問題解決過程，讓學員們在真實案例中練習該工具。

### 分析我的績效

當一名業務員的績效低於預期時，經常很難理解“為什麼”會這樣。如果這個問題不回答，那麼這名業務員可能永遠無法走到正軌，最終可能會失敗。學員們將學習影響績效的因素，如何分析導致自己績效不良的原因，以及如何補救。

## 時間控制

在這一單元，學員們會以親手實踐的方式學習時間控制，這一在任何課程中都必然涉及的話題。學員們將分析他們目前如何花費時間，並就如何更好地花費時間做出決定。他們會學到時間管理專家提出的幾個主要概念。學員們會研究 16 個導致時間管理不良的常見商業問題，並分析背後的原因。

## 組織技能

有組織有條理對於人們而言是一個通用的挑戰，對於金融服務業的很多業務員也是如此。學員們將學習如何變得更有組織，以及組織性如何讓他們的業務更盈利。通過合作和討論，學員們將學會組織辦公桌、辦公室、檔、歸檔和記錄的方法。

## 財務方面一

接下來兩個單元將講解財務對業務的重要性。在第一單元中，學員們將學會制定和管理預算的重要性。他們會學習 LIMRA 國際在行業中提到的兩個主要工具：規劃本“向前看”和活動記錄器“周度銷售計畫師”。講師會分配一定時間，讓學員們通過評估個人效能，完成“向前看”中的一些個人工作。

## 財務方面二

這一單元繼續探索成功商業所需的關鍵知識和技能。學員們將學習利潤等式以及如何運用這一等式。根據講師介紹的費用主題，學員們會學習如何控制費用和增加利潤。這一單元還會涉及區分盈利和不盈利活動、商業以及開支，學員們會學習進行成本-效益分析。

## 自我激勵

在這一單元，學員們將學到除了自己，沒人能激勵自己。除了激勵，他們還將繼續學習影響工作績效的因素。學員們會瞭解到人們希望通過努力工作達到的 12 種主要目的。通過工作績效公式，他們會學習如何增加達成目標的概率。

## 行銷自己和自己的業務

這一節將討論行銷以及學員們如何規劃以有效地將公司的產品交付給客戶。他們會學到行銷的基本組成部分，分析世界成功公司如何使用獨特的行銷技巧促使人們購買他們的產品。學員們將學習如何讓他們表現的不同于競爭對手，從而為保險銷售交易增值，以及如何傳遞可以將潛在客戶轉換為客戶的行銷資訊。

## 商業道德

人們不相信他們需要道德教育，因為他們都認為自己是有道德的。這一單元會從頭分析這個話題。學員們很快會相信他們幾乎每天都面臨著道德問題，但卻絲毫沒有認識到這一點。學員們會學習思考有道德或不道德、合法或非法的情況。講師會給出七種現實場景，讓學員們練習做出正確的決定。

## 有企業家精神

本課程最後一單元會教授學員們在業務過程中更富企業家精神的幾個小技巧。他們會研究成功企業家用來讓企業增長繁榮的技巧。

在這一單元，學員們會參加一項測試，評價他們所獲得的知識以及贏得 AFA（執照理財顧問）認證所需的學分。最後，還會佈置課程後項目，幫助學員們將所學用於實踐。