

LIMRA 國際人才發展中心

業務員訓練系列

203: 為職業發展搭建關係

課程概述

本課程為期3天，重點關注有助於業務員提升專業滿意度並保持職業發展的關係搭建。課程說明培養與客戶、同事、經理、專家以及其他有助於業務員實現職業目標的人員建立關係所需的技巧和流程。

課程開始

課程講師與學員互相介紹，回顧課程目的，設立學習目標，回顧由銷售向專業理財顧問的職業發展道路。

關係與承諾

本部分將以個人形式和小組討論形式回顧學員自己的業務關係以及在這些關係中承諾的意義。將給出建立牢固業務關係的指導方針作為課程計畫的基礎。

利益相關方-誰在意？

在小組中，學員將確定他們業務的利益相關方，以及理財顧問取得成功以及有效的商業管理中每個人的利益所在。

成功模式

介紹經過研究得出的成功和職業風險模式清單。給學員提供基準，思考在長期職業發展背景下的人際關係。

個人工作風格概述

通過一個簡短的問卷調查，學員將深入瞭解自己和他人的工作方式。該工具將作為基準，用以討論行為、溝通以及決策中的差異。

關係技能一

將給出與尋求支援、給予支援以及影響他人相關的人際交往技能流程

尋求和給予支持

學員練習在專業工作環境中尋求支援所涉及到的流程和技能。案例研究和學員的真實情況都將被用於角色扮演中。

影響技能

學員練習在專業工作環境中影響他人所涉及到的流程和技能。案例研究和學員的真實情況都將被用於角色扮演中。

關係技能二

將給出與談判及解決衝突相關的人際交往技能流程。

談判技能

學員練習在專業工作環境中談判所涉及到的流程和技能。案例研究和學員的真實情況都將被用於角色扮演中。

解決衝突

學員練習在專業工作環境中解決衝突所涉及到的流程和技能。

難處的關係

學員使用課程計畫中的流程來制定與之前難處的個體更高效共事的方法。使用角色扮演和小組討論形式為課後專案中的實際流程做準備。

做正確的事

在案例研究的情況下，學員練習使用課程中學到的流程來應對需要道德決策的情況。

建立關係論壇

為了制定更完整的搭建關係策略清單，學員將有機會在小組及大組的環境下交換“最佳實踐”。作為課程後續的一部分，“最佳實踐”將被整理並發放給所有學員。

發展關係，建立新市場

通過使用案例研究中的示例，學員將制定計劃，與能夠幫助我們進入新市場的人建立關係。學員還將探索建立有助於職業發展和市場開發的關係搭建流程。

課程總結

本部分將進行結業考試以強化學習，並作為結業資質。學員將回顧課程內容和目標，為各自後續發展流程採取具體行動步驟，完成課後專案工作計畫。