

LIMRA 國際人才發展中心

業務員訓練系列

302: 像理財顧問一樣提高效率

課程概述

本課程為期3天，旨在拓展業務員在關鍵領域的知識和技能，並使業務員自我審視，提高效率。學員將提高溝通能力，擴展在高端市場的影響力並學習如何應對壓力。隨著業務的發展，他們將培養新增員工以及將工作分配給他人的技能。理財顧問將學習時間管理、保留重要客戶記錄、使用新技術以及建立專家團隊等通向成功的關鍵管理技巧。本課程涵蓋了企業主規劃的基本內容，為理財顧問未來的發展做好準備。

課程開始

學員將進行自我介紹，討論他們在課程中的個人目標，回顧他們在學習經歷中的角色，並分享他們的主要關注點。

重新回顧理財規劃流程

本部分將重新確立學員在快速培訓計畫 - 301 課程中學到的理財規劃流程的重要性。學員需要提交快速培訓計畫課程中實施的課後專案，以便發掘並討論其在 12 個關鍵技能領域的成果。

提高績效的管理活動

提升績效和實現收入目標的關鍵是管理自身的活動：取得聯繫，預約，結束面談等。學員將在課上分析自己的每週活動報告，評估結果的積極方面，並確定需要改進的部分。

規劃、解決問題、分配工作

學員將在本部分學習完整的規劃流程。他們首先要強調為實踐建立理念、使命和願景的重要性。然後將探索解決問題的流程，學員將獲得一個工具來幫助他們分析並解決績效差異。本部分將討論雇用員工並委派具體任務的想法，並向學員展示將員工引入實踐並對其進行培訓的基本要素。

職業道德與合規的重要性

學員將探討遵守政府法規並保持恰當的市場行為所必須採取的行動。通過團隊合作練習，他們將“四項測試”應用於六個案例研究，以確定每種情況下的正確行為。

提高你的溝通技巧

本部分將探討如何成為一名優秀的溝通者：準備資訊，獲得關注，發送資訊，傾聽和結束溝通。他們將學習神經語言程式學（NLP）來說明自己與客戶面談。學員將學習匹配或反映客戶在視覺、聽覺和動覺上的感官偏好。學員還可以參加練習來幫助解決壓力引發的問題。

實況調查練習

本部分為角色扮演練習，三人為一組，學員分別扮演客戶、理財顧問和觀察者，來強化他們在 301 課程中學到的關於初步實況調查面談的技能並練習匹配客戶的感官偏好。這是一個能夠向理財顧問角色扮演者提供寶貴回饋的實作練習。

客戶記錄保存的重要性

學員將能夠列出合規和良好組織所必需的記錄保存的關鍵要素，並瞭解如何更好的維護客戶記錄。

壓力管理

學員首先通過完成問卷調查，明確目前壓力對其造成的影響。他們學會識別壓力誘導因素以及如何應對這些因素並探索“倦怠量表”的發生。學員將學習使用 10 秒暫停，5 分鐘暫停和深度放鬆暫停技能。本部分將以制定消除或減輕壓力的計畫結束。

組建專家團隊

本部分將探討組建一個專家團隊與顧問合作，能夠為客戶提供更多專業知識這一想法。團隊可以包括律師、會計師、投資專家等專業人士。學員將學習如何確認團隊成員構成、如何讓專業人士加入團隊以及如何成功運營團隊。

利用新技術

學員討論當今的技術領域以及未來的發展方向。他們確定了在銷售、提供服務和管理業務方面有效使用新技術的方法，並探討了向客戶提供收費服務的概念。本部分將討論上述理念的優點和缺點，並回顧了進行收費服務實踐的流程。

推介面談練習

本部分是繼第 7 部分角色扮演後的另一角色扮演練習。在一個晚上的作業中，學員根據經核實的實況調查資訊，為“客戶”開發後續的解決方案。在本練習中，理財顧問將提出建議並完成銷售。同樣，有價值的回饋是本部分的主要學習手段。

時間管理要素

理財顧問取得成功的最關鍵領域之一是時間管理。學員將在本部分探討六種時間管理方法：設定計劃和優先順序、制定每週活動計畫、跟蹤時間、優先考慮時間花費、時間分配以及控制浪費時間的因素。

拓展你在高端市場的影響力

學員在團隊中討論他們過去在高端市場取得的成功。他們學習如何通過職業、地理、社會、語言和其他特殊子集進一步細分高端市場。學員討論想要滲透到任何市場所必須瞭解的資訊。

商業規劃的基礎

作為對業務員訓練系列 303 課程所包含的內容的提前瞭解，學員將初步體驗企業主市場。他們學習瞭解企業主的領域，最重要的是瞭解他們如何幫助企業主解決問題。最後，學員開始制定計劃進入企業主市場。