

LIMRA国际人才发展中心

## 业务员训练系列

### 303: 理财顾问的业务增长

## 课程概述

本课程为期3天，通过提供数据帮助理财顾问了解企业主的领域及其需求，促成理财顾问与企业客户合作。课程向学员介绍一种特殊的实况调查工具供企业客户使用，该工具将捕获关键信息并提供最佳的需求分析。理财顾问将提升技能，为企业主制定解决方案、介绍解决方案、完成销售并提供良好的后续服务来巩固关系并带来更多业务。课程介绍了理财研讨会的概念，学员将在实际举办的、有效的研讨会中进行实践。本课程扩展了302课程中向其他员工分配工作的技能，并培养学员组建更高效的员工团队的能力。为未来做准备，将向理财顾问介绍面向他们自己以及企业主客户的“继任计划”。

### *课程开始*

主讲讲师将介绍 LIMRA 国际并说明本课程的内容和目标。学员将进行自我介绍，讨论他们的课程个人目标，回顾他们在学习经历中的角色，并分享他们的主要关注点。将进行课前测试以了解当前知识水平。

### *向企业理财规划转型*

本部分将为小企业主市场的理财顾问创造巨大机遇。理财顾问将学习企业主市场的基础知识，并列出了他们探索这一利润丰厚的领域的原因。课程将向学员重新介绍理财规划流程以及它如何应用于企业主客户。

### *企业主的需求及规划*

学员将探索小企业主的领域，了解他们的世界究竟是什么。他们将了解企业主面临的风险以及有时从未被利用的机遇。学员将能够列出企业主可以用来规避风险并利用机会的若干计划。

### *企业理财与财会*

学员将在本部分学习企业理财的基础知识。他们将通过实例和案例来了解他们的企业主客户如何依赖这些工具来运营他们的业务，以及他们如何使用同一类工具来进行自己的实践。

## 接近准企业客户

学员将在本部分学习成功的预接触和接触方法。两者的目的都是确保与企业主进行面谈，以便理财顾问能够当面对接潜在客户。学员将学习并练习经过验证的电话脚本，该脚本可能会在企业市场中促成多次面谈。

## 商业会议和实况调查

学员将学习在与企业主的初次面谈中如何操作。他们将制定自己的可信度陈述以及开场陈述，直接促成与企业主进行实况调查。本部分将介绍企业实况调查，学员可以在角色扮演中练习使用该工具。

## 为企业主客户设计方案

进行实况调查面谈后，理财顾问必须将企业主的需求与其提供的产品和服务相匹配。本部分将教会学员如何做到这一点。最后的团队工作部分将为学员提供匹配产品与需求的实践。

## 推介（完成）面谈

本部分将向学员展示他们如何将解决方案（建议）呈现给企业主客户，并以令人信服的方式促使他们立即采取行动。学员将学习如何从实况调查中查看数据，让潜在客户认同需求，展示解决方案并完成销售。学员将以团队的形式练习观察购买迹象以及应对常见异议。

## 企业主的个人方面

学员也可以通过应对企业主的个人需求来学习如何进行“交叉销售”。具体而言，鼓励学员进行个人实况调查，帮助企业主进行退休分配规划，并协助其进行遗产规划。本部分将探讨遗嘱、信托和赠与等遗产规划工具。

## 企业市场中的职业道德

本部分将探讨职业道德与合规这两大重要内容。学员将学习法律、职业道德和道德如何影响他们在道德情境中的决策。将向学员介绍一个道德决策模型，并通过几个案例来教他们如何应用模型。

## 举办理财研讨会

学员将学习如何计划、实施并跟进金融服务行业最受欢迎的营销技巧之一 - 金融研讨会。虽然研讨会可针对不同的受众，但本部分将集中讨论针对企业主的研讨会。本部分将探讨安排研讨会的机制以及编写和提供生动、有效的演示文稿的流程。本部分包括由学员自己进行的实际研讨会。

## 提高员工绩效

随着理财顾问的业务与个人和企业主客户一起成长，有必要将员工添加到实践中。仅靠理财顾问无法完成整个工作。然而，表现不佳的工作人员实际上浪费了理财顾问的商业成本。本部分将介绍处理绩效差问题的清单和流程，并向学员展示如何扭转局面，培养高绩效员工。

## 继任计划

虽然理财顾问协助企业主客户实施继任计划，但实际上很少有顾问对自己的实践采取同样的计划。本部分将教会学员如何规划自己的继任。学员将在本部分开始制定自己的计划，并将收到反馈。

## 课程结束

学员将重新审视课程的目标，以确保所有目标都已达成。将向学员分配课后项目，以帮助他们实施在本课程中学到的知识。最后，学员将进行结业测试来衡量习得的知识，并作为课程本身的 2 级测评。