

LIMRA國際人才發展中心

業務員訓練系列

303: 理財顧問的業務增長

課程概述

本課程為期3天，通過提供資料說明理財顧問瞭解企業主的領域及其需求，促成理財顧問與企業客戶合作。課程向學員介紹一種特殊的實況調查工具供企業客戶使用，該工具將捕獲關鍵資訊並提供最佳的需求分析。理財顧問將提升技能，為企業主制定解決方案、介紹解決方案、完成銷售並提供良好的後續服務來鞏固關係並帶來更多業務。課程介紹了理財研討會的概念，學員將在實際舉辦的、有效的研討會中進行實踐。本課程擴展了302課程中向其他員工分配工作的技能，並培養學員組建更高效的員工團隊的能力。為未來做準備，將向理財顧問介紹面向他們自己以及企業主客戶的“繼任計畫”。

課程開始

主講講師將介紹 LIMRA 國際並說明本課程的內容和目標。學員將進行自我介紹，討論他們的課程個人目標，回顧他們在學習經歷中的角色，並分享他們的主要關注點。將進行課前測試以瞭解當前知識水準。

向企業理財規劃轉型

本部分將為小企業主市場的理財顧問創造巨大機遇。理財顧問將學習企業主市場的基礎知識，並列出他們探索這一利潤豐厚的領域的原因。課程將向學員重新介紹理財規劃流程以及它如何應用于企業主客戶。

企業主的需求及規劃

學員將探索小企業主的領域，瞭解他們的世界究竟是什麼樣的。他們將瞭解企業主面臨的風險以及有時從未被利用的機遇。學員將能夠列出企業主可以用來規避風險並利用機會的若干計畫。

企業理財與財會

學員將在本部分學習企業理財的基礎知識。他們將通過實例和案例來瞭解他們的企業主客戶如何依賴這些工具來運營他們的業務，以及他們如何使用同一類工具來進行自己的實踐。

接近准企業客戶

學員將在本部分學習成功的預接觸和接觸方法。兩者的目的都是確保與企業主進行面談，以便理財顧問能夠當面對接潛在客戶。學員將學習並練習經過驗證的電話腳本，該腳本可能會在企業市場中促成多次面談。

商業會議和實況調查

學員將學習在與企業主的初次面談中如何操作。他們將制定自己的可信度陳述以及開場陳述，直接促成與企業主進行實況調查。本部分將介紹企業實況調查，學員可以在角色扮演中練習使用該工具。

為企業主客戶設計方案

進行實況調查面談後，理財顧問必須將企業主的需求與其提供的產品和服務相匹配。本部分將教會學員如何做到這一點。最後的團隊工作部分將為學員提供匹配產品與需求的實踐。

推介（完成）面談

本部分將向學員展示他們如何將解決方案（建議）呈現給企業主客戶，並以令人信服的方式促使他們立即採取行動。學員將學習如何從實況調查中查看資料，讓潛在客戶認同需求，展示解決方案並完成銷售。學員將以團隊的形式練習觀察購買跡象以及應對常見異議。

企業主的個人方面

學員也可以通過應對企業主的個人需求來學習如何進行“交叉銷售”。具體而言，鼓勵學員進行個人實況調查，幫助企業主進行退休分配規劃，並協助其進行遺產規劃。本部分將探討遺囑、信託和贈與等遺產規劃工具。

企業市場中的職業道德

本部分將探討職業道德與合規這兩大重要內容。學員將學習法律、職業道德和道德如何影響他們在道德情境中的決策。將向學員介紹一個道德決策模型，並通過幾個案例來教他們如何應用模型。

舉辦理財研討會

學員將學習如何計畫、實施並跟進金融服務行業最受歡迎的行銷技巧之一 - 金融研討會。雖然研討會可針對不同的受眾，但本部分將集中討論針對企業主的研討會。本部分將探討安排研討會的機制以及編寫和提供生動、有效的演示文稿的流程。本部分包括由學員自己進行的實際研討會。

提高員工績效

隨著理財顧問的業務與個人和企業主客戶一起成長，有必要將員工添加到實踐中。僅靠理財顧問無法完成整個工作。然而，表現不佳的工作人員實際上浪費了理財顧問的商業成本。本部分將介紹處理績效差問題的清單和流程，並向學員展示如何扭轉局面，培養高績效員工。

繼任計畫

雖然理財顧問協助企業主客戶實施繼任計畫，但實際上很少有顧問對自己的實踐採取同樣的計畫。本部分將教會學員如何規劃自己的繼任。學員將在本部分開始制定自己的計畫，並將收到回饋。

課程結束

學員將重新審視課程的目標，以確保所有目標都已達成。將向學員分配課後專案，以幫助他們實施在本課程中學到的知識。最後，學員將進行結業測試來衡量習得的知識，並作為課程本身的 2 級評量。