

LIMRA國際人才發展中心

業務員訓練系列

中級業務員技能 — 200階段

中級業務員技能是業務員訓練系列的第二階段，說明有經驗的業務員改進工作方式。除了銷售技巧和技術外，該系列集中許多公司培訓專案所忽略的“軟”技能。

完成業務員訓練系列200的學員將收穫：

- 獲得先進的目標行銷水準——獲得分析業務產能和客戶概況的技能，持續開發已知和潛在的市場，推動業務增長
- 創建專業的業務實踐——學習建立和發展一個商業計畫，同時做出符合實際的財務預測和決策，把業務實踐帶到一個新的高度
- 提升個人業務關係——通過已驗證的關係發展過程，逐步引領業務員掌握人際關係技巧和技能，從而提高績效
- 獲得**專業理財顧問(PFA)**稱號——將在完成三項業務員訓練系列200全部課程後授予

目標受眾：

- 已工作兩三年、想要擴大客戶群和銷售額的專職業務員
- 下一步想從銷售轉向市場開發的經驗豐富的業務員
- 想從200階段開始組建現場隊伍並擁有經驗豐富的分銷公司

授課方式：

- 主講講師領導的課堂培訓-由LIMRA認證的主講講師或LIMRA認證公司的主講講師領導的為期三天的技能開發課程

掌握了持續成功所需的中級知識、技能和工具，您的業務員將能夠在不斷變化的產品、競爭激烈的市場環境中更好地提高銷售及成交業務。

更多資訊，請訪問 www.limra.com/pfa
或聯繫 talentsolutionsinternational@limra.com

業務員訓練系列是一個面向 21 世紀的國家發展系列叢書，旨在為業務員提供職業發展所需的知識、技能和工具，以求更大成功。

該系列為您的業務員提供了一個全面、專業的職業生涯和先進的技能開發路徑，使其能在職業生涯發展中，逐步建立自己的銷售和行銷專業知識。

業務員訓練系列是一個績效提升專案，通過三個階段的關鍵技能開發，引領業務員：

- 100 階段-第一年業務員學習前 12 個月的業務中所需的基本知識和技能。
- 200 階段-第二/第三年業務員發展能力，通過基於需求的銷售擴大其客戶群和銷售業績。
- 300 階段-業務員獲得了成功完成財務計畫所需的知識和技能。

隨著業務員經驗的積累，他們將有機會獲得國際公認的三個 LIMRA 稱號：

執照理財顧問 (AFA)
專業理財顧問 (PFA)
理財規劃師 (MFA)

業務員訓練系列

中級業務員技能

200 階段



課程介紹

課程 201 - 創造客戶：從銷售到市場開發

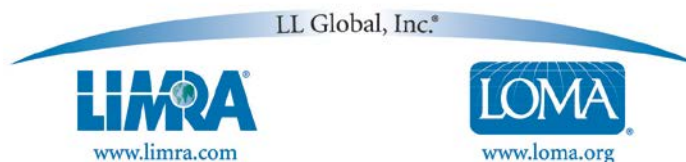
在目標市場行銷的高級階段，業務員面臨的挑戰是，要著眼于未來三年的業務，指定最大化產能的方法，提高開發客戶的效率。本課程提供了一個能讓業務員成為出色的財務顧問的藍圖。

課程 202 - 以專業人士的身份管理企業

在實踐管理的高級階段，業務員開始將他們的業務視為專業實踐，並學習高級建模，包括盈利能力和成本效益分析。他們還將學習如何管理變革，如何有效利用技術，以及如何尋求與促進業務增長的關鍵人物合作。

課程 203 - 為專業成長建立關係

在關係管理的高級階段，業務員可以深入瞭解自己的工作風格，更瞭解自己的個性，更好地與同事、客戶、朋友和家人相處。團隊研討會重點關注具有挑戰性的領域，如影響他人、談判、解決衝突和道德規範。



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.