

## LIMRA Talent Solutions International

## สถาบันการเรียนรู้แบบ ดิจิทัล

สถาบันการเรียนรู้แบบดิจิทัลของ LIMRA ใช้วิธีการศึกษาเชิงนวัตกรรม รวมถึงการเรียนรู้แบบดิจิทัลบนมือถือ และการเรียนรู้แบบผสมผสาน เพื่อสร้างการเข้าถึงและโอกาสให้แก่สมาชิก LIMRA ทุกคนทั่วโลก สถาบัน จะให้เนื้อหาดิจิทัลที่รวบรวมอย่างครบถ้วนสำหรับระบบ การบริหาร การเรียนรู้ของบริษัทที่เป็นสมาชิก และที่สำคัญตอบสนอง ความคาดหวังของผู้เรียนในศตวรรษที่ 21

## ผู้เข้าร่วมที่สำเร็จหลักสูตรของสถาบันการเรียนรู้แบบดิจิทัลของ LIMRA จะสามารถ:

- เข้าใจความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการประกันชีวิตได้อย่างลึกซึ้ง
- เริ่มอาชีพในการขายและการตลาดการประกันได้อย่างรวดเร็ว
- ได้รับความรู้และทักษะการขายทั้งขั้นพื้นฐานและขั้นสูง
- เรียนรู้องค์ประกอบสำคัญของเทคนิคการวางแผนตัวแทน การสรรหาพนักงาน การคัดเลือก การฝึกอบรม การพัฒนา และการบริหารประสิทธิภาพการทำงาน
- สร้างทักษะใหม่ที่จะจำเป็นสำหรับการขายผ่านโซเชียลมีเดีย การสรรหาบุคลากรผ่านโซเชียลมีเดีย โซเชียลมีเดีย เทคนิคการขายของศตวรรษที่ 21 แนวคิดด้านการเงิน และอื่น ๆ อีกมากมาย

## กลุ่มเป้าหมาย:

สถาบันให้โซลูชันการเรียนรู้และพัฒนาที่ครอบคลุมของการขายและผู้เรียน ต่อไปนี้ มีการพัฒนาหลักสูตรใหม่อย่างต่อเนื่อง

ช่องทาง	กลุ่มเป้าหมาย	ระดับ
ตัวแทน	พนักงาน	ใหม่
การขายประกันผ่าน	พนักงานธนาคาร	มีประสบการณ์
ธนาคาร	ตัวแทนขาย	เชี่ยวชาญ
โบรกเกอร์	ผู้จัดการฝ่ายขาย	
IFA		

## รูปแบบการเรียนการสอน:

**การเรียนรู้แบบผสมผสาน** คือ การผสมผสานระหว่างการฝึกอบรมในห้องเรียน การเรียนรู้ทางมือถือและหน่วยการเรียนรู้ทางสังคม

**การเรียนรู้แบบดิจิทัลทางมือถือ** คือ หน่วยการเรียนรู้แบบที่ละเอียดละน้อยที่นำเสนอผ่านทางระบบการจัดการการเรียนรู้ของ LIMRA (LMS) (ลงทะเบียนผ่านทาง LMS ของบริษัท และต่อเชื่อม กับ LMS

ของ LIMRA)

สถาบันการเรียนรู้แบบดิจิทัลของ LIMRA ให้โซลูชันสำหรับผู้เรียน ในปัจจุบันผ่านทางกลยุทธ์การเรียนรู้แบบผสมผสาน

หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติม โปรดไปที่ <http://www.limra.com/aiam> หรือ ติดต่อ [TalentSolutionsInternational@limra.com](mailto:TalentSolutionsInternational@limra.com)

สถาบันการเรียนรู้แบบดิจิทัลของ LIMRA ให้โซลูชันสำหรับผู้เรียนในปัจจุบันผ่านทางกลยุทธ์การเรียนรู้แบบผสมผสาน (นั่นคือ Blend 2.0\*):

- \*การฝึกอบรมในห้องเรียน+
- \*หน่วยการเรียนรู้บนมือถือ+
- \*หน่วยการเรียนรู้ทางสังคม
- แอปการเรียนรู้บนมือถือ
- การเรียนแบบห้องเรียนกลับด้าน
- เนื้อหาที่แบ่งย่อย
- การเรียนการสอนที่ทันเวลาพอดี
- การเรียนรู้จากประสบการณ์
- การเสริมสร้างการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม

สถาบันใช้วิธีการเรียนรู้แบบที่ละเอียดละน้อย ซึ่งรวมถึงหน่วยการเรียนรู้แบบสองถึงห้านาที หน่วยการเรียนรู้ถูกออกแบบมาให้มีหลากหลายรูปแบบ รวมถึง การเล่าเรื่อง การสาธิต และการแสดงบทบาท หรือการผสมผสานของรูปแบบทั้งหมดเหล่านี้

บริษัทยังมีทางเลือกที่จะซื้อหลักสูตรแบบขายขาดอีกด้วย

หลักสูตรจะครอบคลุมหัวข้อต่อไปนี้ เช่น

- การขาย — หัวข้อพื้นฐาน ระดับกลาง และระดับสูง
- การบริหารจัดการการขาย — หัวข้อพื้นฐาน ระดับกลาง และระดับสูง
- ความรู้พื้นฐานด้านการประกันชีวิต
- หัวข้อร่วมสมัย เช่น การขายผ่านโซเชียลมีเดีย การสรรหาบุคลากรผ่านโซเชียลมีเดีย โซเชียลมีเดีย การขายสมัยใหม่ แนวคิดด้านการเงิน และอื่น ๆ อีกมากมาย



**การต้อนรับตัวแทนขายใหม่ (12 หน่วยการเรียนรู้)**  
โปรแกรมถูกพัฒนาขึ้นเพื่อช่วยตัวแทนใหม่ให้เปลี่ยนเข้าไปอยู่ในบทบาทการขายและการตลาดด้วย “การเปลี่ยนทัศนคติ ซึ่งจำเป็นสำหรับการประสบความสำเร็จ ในฐานะตัวแทนขายใหม่ เพื่อให้ตัวแทนเหล่านี้มีความมั่นใจอย่างเต็มที่ในการเผชิญหน้าและจัดการกับช่วงการขายทั้งขึ้นและลง และเพื่อเพิ่มความสำเร็จในการขายในช่วงแรก



**หลักการของการประกันชีวิตและผลิตภัณฑ์ทั่วไป (24 หน่วยการเรียนรู้)**  
การสาธิตเพื่อนำเสนอแนวคิดพื้นฐานของการประกันชีวิต รวมถึงผลิตภัณฑ์การประกันชีวิตทั่วไป บทบาทของอนุสัญญา และอนุสัญญาทั่วไป และข้อควรพิจารณาของบริษัทประกัน



**องค์ประกอบสำคัญของการบริหารตัวแทน (48 หน่วยการเรียนรู้)**  
โปรแกรมการพัฒนาการจัดการจัดการการขายถูกสร้างขึ้นมาจากแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดที่ได้รับการพิสูจน์แล้ว ซึ่งครอบคลุมองค์ประกอบสำคัญของการสรรหาบุคลากร การคัดเลือก การฝึกอบรม และการบริหารประสิทธิภาพการทำงาน



**ทักษะการขายที่เป็นองค์ประกอบสำคัญ (60 หน่วยการเรียนรู้)**  
หลักสูตรถูกออกแบบเพื่อแสดงถึงภาพรวมของทักษะสำคัญที่จำเป็น สำหรับการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินที่ประสบความสำเร็จหน่วยการเรียนรู้หลายหน่วยประกอบด้วย การสาธิตทักษะหรือการแสดงบทบาทระหว่างที่ปรึกษากับลูกค้า