

LIMRA国际人才发展中心

Pacesetter领跑者

课程概述

为期4天半的课程让新经理人完全沉浸在实战环境里：帮助他们规划、识别、开发和指导关键经营活动，从而实现业务目标。Pacesetter领跑者课程使用综合学习法帮助新经理人更好地理解和运用核心技能（实验性角色扮演、团队讨论、课堂练习、课前和课后项目）。

课前项目

在本单元结束时，学员能够理解本课程的目的，知悉他们需要做什么来完成课程的各个组成部分，描述课程目标，理解课程结束时他们在认识或行动方面应该发生哪些变化。

第1天——规划和目标设定：为营业部的成功打造基础

- 营业部管理的关键元素和工作任务
- 如何控制成本以及做出恰当的资本新投资
- 时间管理原则加上制度理念，可增加产出并消除常见的“时间掠夺者”
- 对业务员角色和关键业务员绩效标杆的认识

第2天——招聘和甄选新业务员：寻找和雇佣顶尖销售人才的最佳实践

- 如何制定业务员产出计划和招聘要求，以实现业务目标
- 为营业部识别和招聘顶尖销售人才的一个持续过程

第3天——培训业务员：制定可推动新业务员取得成功的“如何、为何与何时行动方案”

- 如何将成人学习理念和学习风格用于培训，认识和克服学习障碍
- 如何识别绩效不足，并通过个体化培训方案来纠正这些不足
- 制定有效的多年度业务员培训和生产计划

第4天——管理绩效：激励和辅导业务员获取成功的策略

- 如何利用 LIMRA 的五步辅导模型，通过有效的绩效管理方法和激励策略，最大化业务员的绩效

第5天——综合：汇总所学内容，如何运用这些知识

- 制订一份经其他学院批评指正过的营业部绩效改进方案
- 在未来30天内需要做哪些工作以推进成果和盈利性增长

课后项目

在领导的指导下，经理实施他们的行动方案。

可选项后辅导

实时虚拟课堂辅导单元，可强化所需知识，让学员分享自己的挑战 and 成就，并促进制定投资回报策略。