

LIMRA國際人才發展中心

# Pacesetter

## 課程概述

為期4天半的課程讓新經理人完全沉浸在實戰環境裡：幫助他們規劃、識別、開發和指導關鍵經營活動，從而實現業務目標。Pacesetter課程使用綜合學習法幫助新經理更好地理解 and 運用核心技能（實驗性角色扮演、團隊討論、課堂練習、課前和和後專案）。

### 課前項目

在本單元結束時，學員能夠理解本課程的目的，知悉他們需要做哪些工作來完成課程的各個組成部分，描述課程目標，理解課程結束時他們在認識或行動方面應該發生哪些變化。

### 第1天——規劃和目標設定：為營業部的成功打造基礎

- 營業部管理的關鍵元素和工作任務
- 如何控制成本以及做出恰當的資本新投資
- 時間管理原則加上制度理念，可增加產出並消除常見的“時間掠奪者”
- 對業務員角色和關鍵業務員績效標杆的認識

### 第2天——招聘和甄選新業務員：尋找和雇傭頂尖銷售人才的最佳實踐

- 如何制定業務員產出計畫和招聘要求，以實現業務目標
- 為營業部識別和招聘頂尖銷售人才的一個持續過程

### 第3天——培訓業務員：制定可推動新業務員取得成功的“如何、為何與何時行動方案”

- 如何將成人學習理念和學習風格用於培訓，認識和克服學習障礙
- 如何識別績效不足，並通過個體化培訓方案來糾正這些不足
- 制定有效的多年度業務員培訓和生產計畫

## 第4天——管理績效：激勵和輔導業務員獲取成功的策略

- 如何利用 LIMRA 的五步輔導模型，通過有效的績效管理方法和激勵策略，最大化業務員的績效

## 第5天——綜合：匯總所學內容，如何運用這些知識

- 制訂一份經其他學院批評指正過的營業部績效改進方案
- 在未來30天內需要做哪些工作以推進成果和盈利性增長

### 課後項目

在領導的指導下，經理實施他們的行動方案。

### 可選課後輔導

即時虛擬課堂輔導單元，可強化所需知識，讓學員分享自己的挑戰和成就，並促進制定投資回報策略。