

LIMRA国际人才发展中心

Pacesetter领跑者

业务管理必备定向课程，以帮助新任命的销售经理和主管了解现场经理职位的要求、主要组成部分以及如何履行新职责。

Pacesetter领跑者旨在为一线管理人员提供全面的管理技能培训，以适应新兴的人口、社会和技术趋势

为工作不满两年的现场管理人员设计了一个为期四天半的计划；旨在通过如下几个方面提高经理绩效和发展关键的管理技能：

- 规划
- 招聘和选择
- 绩效评估
- 培训
- 动机
- 时间管理

本计划包括一个流行的 *Anytown 模拟*，向学员提供以下机会：

- 在三小时内体验经营营业部三年
- 做决定，并立即见到结果
- 加强决策制定和团队建设

Pacesetter 领跑者是 LIMRA 执照营业部经理(AIAM)和特许营业部经理(CIAM)指定课程之一。

执照营业部经理课程使学员加大管理投入，而特许营业部经理课程提供一个职业发展的轨迹和一个可以衡量、认可经理的基准。

完成本课程的学员将收获：

- 学习管理角色的主要功能
- 实践管理角色职能的重要技能
- 寻求在组织中采用管理角色技能的机会和策略
- 为能够长期盈利留住业务员

目标受众：

- 一个针对新经理和新主管的营业部/销售管理的理想定向培训计划
- 希望工作不满两年的服务经理和主管实现以下目标：
 - 制订和实施营业部行动计划
 - 改进招聘技巧和结果
 - 制定更佳的选择实践、过程及工具
 - 加强业务员培训和发展
 - 决定如何激励员工提高工作表现和责任感
 - 制定绩效标准来管理有效性

授课方式：

- 主讲讲师领导的课堂培训-由LIMRA认证的主讲师或LIMRA认证公司的主讲师领导的为期四天半的授课和技能实践活动
- 虚拟辅导课程可选——三个虚拟辅导课程分别在研讨会结束后30、60和90天内授课

本计划为营业部、下一代团队建设和激励员工的成功奠定了坚实的战略和技能基础，将帮助新经理和新主管创造更高的产能。

更多资讯，请访问 www.limra.com/pacesetter
或联系 talentsolutionsinternational@limra.com

Pacesetter

The Management Skills Seminar for a New Generation

为新一代提供管理技能的研讨会

课程介绍

计划模块	关键学员导读
研讨会会前项目	<ul style="list-style-type: none">了解营业部当前业绩信息
第一天 — 计划和目标设定: 为营业部的成功打下基础	<ul style="list-style-type: none">营业部管理的关键要素和工作任务如何控制成本并进行适当的资本投资时间管理原则和体系, 提高产能和解决常见的“时间掠夺者”营业员角色和关键营业员绩效基准观点
第二天 — 招聘和选择新的营业员: 寻找和雇佣顶级销售人才的最佳实践	<ul style="list-style-type: none">如何定制营业员产能和招聘需求, 实现业务目标持续确定和招聘营业部顶级销售人才
第三天 — 发展业务员: 制订行动计划: 推动新业务员成功的方法、原因和时间。	<ul style="list-style-type: none">如何应用成人学习的概念和方法进行培训, 找出并克服学习障碍如何识别绩效差异, 并通过个性化的培训计划加以纠正制定常年有效的业务员培训和生产计划
第四天 — 管理绩效: 激励和指导业务员成功的策略	<ul style="list-style-type: none">如何使用LIMRA的五步教练模型, 通过有效的绩效管理技术和激励策略, 引导员工实现最佳绩效
第五天 — 总结: 总结所学内容及应用方法	<ul style="list-style-type: none">由其他学员指出修正营业部绩效改进计划为推动业绩和盈利增长, 未来30天内完成的工作内容
研讨会会后项目	<ul style="list-style-type: none">经理在上级主管的指导下执行行动计划
可选研讨会会后辅导	<ul style="list-style-type: none">现场虚拟课堂辅导, 强化学习, 让学员分享挑战和成就, 并促进投资回报策略

LL Global, Inc.®



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.