

LIMRA國際人才發展中心

Pacesetter

業務管理必備定向課程，以幫助新任命的銷售經理和主管瞭解現場經理職位的要求、主要組成部分以及如何履行新職責。

Pacesetter旨在為一線管理人員提供全面的**管理技能培訓**，以適應新興的人口、社會和技術趨勢

為工作不滿兩年的現場管理人員設計了一個為期四天半的計畫；旨在通過如下幾個方面提高經理績效和發展關鍵的管理技能：

- 規劃
- 招聘和選擇
- 績效評估
- 培訓
- 動機
- 時間管理

本計畫包括一個流行的 *Anytown* 模擬，向學員提供以下機會：

- 在三小時內體驗經營營業部三年
- 做決定，並立即見到結果
- 加強決策制定和團隊建設

Pacesetter 是 LIMRA 執照營業部經理(AIAM)和特許營業部經理(CIAM)指定課程之一。

執照營業部經理課程使學員加大管理投入，而特許營業部經理課程提供一個職業發展的軌跡和一個可以衡量、認可經理的基準。

完成本課程的學員將收穫：

- 學習管理角色的主要功能
- 實踐管理角色職能的重要技能
- 尋求在組織中採用管理角色技能的機會和策略
- 為能夠長期盈利留住業務員

目標受眾：

- 一個針對新經理和新主管的營業部/銷售管理的理想定向培訓計畫
- 希望工作不滿兩年的服務經理和主管實現以下目標：
 - 制訂和實施營業部行動計畫
 - 改進招聘技巧和結果
 - 制定更佳的選擇實踐、過程及工具
 - 加強業務員培訓和發展
 - 決定如何激勵員工提高工作表現和責任感
 - 制定績效標準來管理有效性

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四天半的授課和技能實踐活動
- 虛擬輔導課程可選——三個虛擬輔導課程分別在研討會結束後30、60和90天內授課

本計畫為營業部、下一代團隊建設和激勵員工的成功奠定了堅實的戰略和技能基礎，將幫助新經理和新主管創造更高的產能。

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

Pacesetter

The Management Skills Seminar for a New Generation

為新一代提供管理技能的研討會

課程介紹

計畫模組	關鍵學員導讀
研討會會前專案	<ul style="list-style-type: none">瞭解營業部當前業績資訊
第一天 — 計畫和目標設定: 為營業部的成功打下基礎	<ul style="list-style-type: none">營業部管理的關鍵要素和工作任務如何控制成本並進行適當的資本投資時間管理原則和體系, 提高產能和解決常見的“時間掠奪者”營業員角色和關鍵營業員績效基準觀點
第二天 — 招聘和選擇新的營業員: 尋找和僱傭頂級銷售人才的最佳實踐	<ul style="list-style-type: none">如何定制營業員產能和招聘需求, 實現業務目標持續確定和招聘營業部頂級銷售人才
第三天 — 發展業務員: 制訂行動計畫: 推動新業務員成功的方法、原因和時間。	<ul style="list-style-type: none">如何應用成人學習的概念和方法進行培訓, 找出並克服學習障礙如何識別績效差異, 並通過個性化的培訓計畫加以糾正制定常年有效的業務員培訓和生產計畫
第四天 — 管理績效: 激勵和指導業務員成功的策略	<ul style="list-style-type: none">如何使用LIMRA的五步教練模型, 通過有效的績效管理技術和激勵策略, 引導員工實現最佳績效
第五天 — 總結: 總結所學內容及應用方法	<ul style="list-style-type: none">由其他學員指出修正營業部績效改進計畫為推動業績和盈利增長, 未來30天內完成的工作內容
研討會會後專案	<ul style="list-style-type: none">經理在上級主管的指導下執行行動計畫
可選研討會會後輔導	<ul style="list-style-type: none">現場虛擬課堂輔導, 強化學習, 讓學員分享挑戰和成就, 並促進投資回報策略

LL Global, Inc.®



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.