

LIMRA国际人才发展中心

执照营业部经理认证

LIMRA 的一系列渐进式学习和发展计划为营业部经理提供培训，帮助他们识别、招募、培养和留住高绩效的销售一线代理。

培训课程：

- 尽可能在职业生涯早期掌握基本任务管理能力
- 确保技能发展从初级开始自然过渡到高级
- 各级销售管理均可达成可量化结果和正向投资回报率
- 推进切实有效的行为改变

成功的候选人随着其在技能和经验方面取得进步，将获得国际认可的专业奖项：

- 获得**执照营业部经理认证 (AIAM)**是成为经理和下一代销售领导者的第一步。
- **特许营业部经理 (CIAM)**是当今保险市场中专业、能力和现代领导力的标志。

美国寿险营销调研协会设立了**执照营业部经理认证 (AIAM)**以助个人实现从销售转向管理层的成功过度，以及培训营业部经理实现寻找和培养新销售人才这一关键任务的必备技能。

获得**执照营业部经理认证**的人将收获：

- 评估他们的技能是否匹配预期的销售经理职位
- 获得成为一名成功的销售经理所有需要的基本知识和技能
- 学习基础招聘，职业介绍和初级代理培训技巧
- 深化并掌握成为销售经理所需的核心技能

目标受众：

- 希望更进一步从销售过渡到管理方向的销售代理商
- 对个人成长和发展有追求，想要成长为成功的销售经理新人
- 希望提高和完善其发展高绩效销售团队能力的营业部经理
- 视AIAM为当今保险市场中专业、能力和现代领导力的标志，希望获得AIAM称号的代理商和经理人

授课要求：

在两年的课程时间里，候选人必须完成两门课程以证明自己的能力：管理人才快速培训计划和Pacesetter。

通过获得著名的AIAM认证，您的销售代理和新任经理人可以增强他们的知识，改善他们的表现，并展示他们对持续发展专业技能的决心。

更多资讯，请访问 <http://www.limra.com/aiam> 或联系 TalentSolutionsInternational@limra.com

课程概述

获得AIAM认证资格需要完成两个步骤。

学习基础管理技术

管理人才快速培训计划课程有两个核心目标：教授储备销售经理和新经理人关于招聘和培养高性能代理商以及增加销售额的基础技巧。该计划通过帮助代理商，经理候选人和新任经理来实现可量化的结果：

- 找到并吸引更多求职者
- 有效地展示职业机会
- 为发展新代理的初级技能提供支持

展示销售管理技巧

Pacesetter是新一代销售经理的管理技能研讨会。通过教授第一年级和第二年级管理人员当下招聘，培训和管理顶尖销售人才的最优方法，可以提高代理商的工作与维系效率。

这个为期四天半的课程可以帮助新经理人

- 深化拓宽招聘、选拔、培训和管理技能
- 通过体验式练习和课堂演示增强理解力
- 通过项目内行动计划和项目后虚拟辅导来确保新技能的使用
- 提高绩效以降低离职率并提供有力的投入回报