

LIMRA國際人才發展中心

執照營業部經理認證

LIMRA 的一系列漸進式學習和發展計畫為業務經理提供培訓，幫助他們識別，招募、培養和留住高績效的銷售一線代理。

培訓課程：

- 盡可能在職業生涯早期掌握基本任務管理能力
- 確保技能發展從初級開始自然過渡到高級
- 各級銷售管理均可達成可量化結果和正向投資回報率
- 推進切實有效的行為改變

成功的準增員對象隨著其在技能和經驗方面取得進步，將獲得國際認可的專業獎項：

- 獲得**執照營業部經理認證 (AIAM)**是成為經理和下一代銷售領導者的第一步。
- **特許營業部經理 (CIAM)**是當今保險市場中專業、能力和現代領導力的標誌。

美國壽險行銷調研協會設立了**執照營業部經理認證 (AIAM)**以助個人實現從銷售轉向管理層的成功過渡，以及培訓業務經理實現尋找和培養新銷售人才這一關鍵任務的必備技能。

獲得執照營業部經理認證的人將收穫：

- 評估他們的技能是否匹配預期的銷售經理職位
- 獲得成為一名成功的銷售經理所有需要的基本知識和技能
- 學習基礎招聘，職業介紹和初級代理培訓技巧
- 深化並掌握成為銷售經理所需的核心技能

目標受眾：

- 希望更進一步從銷售過渡到管理方向的銷售代理商
- 對個人成長和發展有追求，想要成長為成功的銷售經理新人
- 希望提高和完善其發展高績效銷售團隊能力的業務經理
- 視AIAM為當今保險市場中專業、能力和現代領導力的標誌，希望獲得AIAM稱號的代理商和經理人

授課要求：

在兩年的課程時間裡，準增員對象必須完成兩門課程以證明自己的能力：管理人才快速培訓計畫和Pacesetter領跑者。

通過獲得著名的AIAM認證，您的銷售代理和新任經理人可以增強他們的知識，改善他們的表現，並展示他們對持續發展專業技能的決心。

更多資訊，請訪問 <http://www.limra.com/aiam> 或聯繫 TalentSolutionsInternational@limra.com

課程概述

獲得AIAM認證資格需要完成兩個步驟。

學習基礎管理技術

管理人才快速培訓計畫課程有兩個核心目標：教授儲備銷售經理和新經理人關於招聘和培養高績效代理商以及增加銷售額的基礎技巧。該計畫通過說明代理商，經理準增員對象和新任經理來實現可量化的結果：

- 找到並吸引更多求職者
- 有效地展示職業機會
- 為發展新代理的初級技能提供支援

展示銷售管理技巧

Pacesetter領跑者是新一代銷售經理的管理技能研討會。通過教授第一年級和第二年級管理人員當下招聘，培訓和管理頂尖銷售人才的最優方法，可以提高代理商的工作與維繫效率。

這個為期四天半的課程可以幫助新經理人

- 深化拓寬招聘、選拔、培訓和管理技能
- 通過體驗式練習和課堂演示增強理解力
- 通過項目內行動計畫和項目後虛擬輔導來確保新技能的使用
- 提高績效以降低離職率並提供有力的投入回報