

## LIMRA 国际人才发展中心

# 营业部主管培训计划和 特许营业部机构管理专业资格认证

营业部主管培训计划 (AEDP) 隶属于 LIMRA 国际人才发展中心, 该课程为肩负管理职能的人员提供广泛的培训, 以满足他们特定、多样化和日趋复杂的需求。此培训课程系列可确保营业部经理和内勤管理人员熟练掌握其职务所需的适当技能。

每个培训课程都强调学习效果, 会帮助学员通过使用以下工具、立即采取行动, 来改善、并取得更多业务成果:

- 课前分析
- 规划架构
- 团队项目
- 案例分析与解决方案

所有培训课程在结束前都会整合课程内容、学员个案和公司目标, 建立可立即付诸实施的个人行动计划。

获得营业部主管培训计划 (AEDP) 专业资格认证的步骤:

完成管理快车道 (Fast Track to Management) 认证的全部四门课程, 以及领跑者 (Pacesetter) 或业务机构管理 (ROS) 这两门课程中的一门, 这样就可获得准营业部机构管理经理认证 (AIAE), 这是成为营业部内勤主管和培养下一代营业部主管所需的第一步。

完成领跑者 (Pacesetter) 或业务机构管理 (ROS)、有效管理技能 (EMS) 和战略领导能力 (SL) (共三门课程), 并提交期末报告或论文, 就能获得特许营业部机构管理认证 (CIAE), 这一认证是当今保险市场中专业、能力和现代领导力的标志

顺利完成营业部主管培训计划的地区经理可获得业界认可的**特许营业部机构管理(CIAE)**专业资格认证。LIMRA 设立**CIAE**专业资格认证旨在为营业部内勤管理人员提供职业化发展轨道, 为绩优表现提供衡量标准, 并对职业发展有所承诺的管理人员给予认可和表彰。

### 参加营业部主管培训计划的学员将:

- 掌握有助于提高且保持稳定绩效的新技能
- 获得实用且有效的管理工具
- 学习更广泛且深入的领导能力

### 目标受众:

- 希望能通过培训获得所需技能和工具来成功管理其所辖人员和营业部的新进内勤管理人员
- 正值发展期的内勤管理人员, 希望能获得管理技能, 以带领其团队从简单的相互配合升级至高度功能化的协作
- 首席营销官的直接下属, 希望能培养管理所需的领导力技能, 以帮助其做出超越销售之外的整体规划, 打造未来更广阔的发展前景
- 视特许营业部机构管理(CIAE)认证为当今保险市场中专业、能力和现代领导力的标志, 希望能获得CIAE专业资格认证的营业部内勤主管

### 授课要求:

- 当您的营业部内勤主管开始承担更多职责, 晋升至高阶管理层级, 并继续迈向总监层级时, 他们必须完成以下三门课程并提交期末报告或论文:
    - 领跑者(Pacesetter 四天半课程) 或业务机构管理 (ROS 四天半课程)
    - 有效管理技能(EMS 两天课程)
    - 战略领导力(SL) (两天课程)
- 除了完成必要的课程学习外, 参与LIMRA认证的培训人员必须是活跃的营业部内勤主管, 或是活跃在业务一线的公司讲师, 才有资格获得课程的认证学分。

基于缜密的、经一线检验的最佳实践型管理培训内容和方法, 特许营业部机构管理(CIAE)专业资格认证被全世界公认为保险业专业卓越性的标志。

更多资讯, 请访问 [www.limra.com/CIAE](http://www.limra.com/CIAE) 或联系  
[TalentSolutionInternational@limra.com](mailto:TalentSolutionInternational@limra.com)

## 课程概览

### 领跑者(Pacesetter)

(四天半)

领跑者(Pacesetter)是为新一代销售经理设计的管理技能研讨班。此课程为新进营业部主管在营业部规划、招聘、甄选、培训和发展,以及绩效管理等方面的技能打下基础。为期四天半的课程可帮助新进营业部主管:

- 深化和拓展招聘、甄选、培训和管理技能
- 通过体验练习和课堂示范来增进理解
- 通过课程中行动计划及课程后虚拟辅导来确保新技能的实践
- 提升绩效以降低人员离职率,并创造强劲的投资回报率

### 业务机构管理(ROS)

(四天半)

业务机构管理(ROS)课程帮助新进营业部内勤主管获得成功管理和领导一线营业部经理主管所需的基本知识和营运常识。为期四天半的课程旨在帮助新进营业部主管:

- 领导其下辖的营业部经理
- 管理所属机构的营运
- 进行有效的营业部巡查
- 确定营业部经理的培训与发展需求

### 有效管理技能(EMS)

(两天)

正值发展期的内勤管理人员可以获得相应的管理技能,以带领其团队从简单的相互配合升级至高度功能化的协作。学员将学习到如何通过以下方式达成业务目标:

- 了解他人工作风格
- 提升团队效率
- 制定共同目标
- 引导目标达成

### 战略领导力(SL)

(两天)

您的直属下属将能够培养管理所需的领导力技能,以做出超越销售发展之外的整体规划,打造未来前景:

- 为其所辖地区制定、执行并管理战略计划
- 为当下机会及长期增长制定规划
- 进行市场和业务分析,包括评估地区潜力和资源,以及分析竞争对手及其定位