

LIMRA国际人才发展中心 特许营业部经理认证

LIMRA的渐进性学习培训课程计划系列为营业部经理提供各种培训活动，帮助他们识别、招聘、培训和保留高绩效一线业务员。

这些课程计划：

- 尽可能地在基层管理任务负责人员职业轨迹的最早点，为他们提供基础技能
- 确保技能发展自然地由基础向高级进阶
- 在销售管理的所有阶段，交付可量化结果和正投资回报率
- 推动可见和有效的行为变化

成功修完培训课程的学员，在技能和经验方面取得进步的同时，还将获得国际认可的职业认证。

- 执照营业部经理(AIAM)认证标志着向成为一名经理和为培养下一代销售领导者迈出的第一步。
- 在当今保险市场中，**特许营业部经理(CIAM)**认证是专业性、能力和现代领导力的标志。

美国寿险营销调研协会(LIMRA)开发**特许营业部经理(CIAM)**认证，旨在为保险经理提供一种职业化发展轨道，为衡量和认可他们的绩效提供标杆。**CIAM**候选人需要如一线经理一样，为增长和发展做出个人承诺。

通过**CIAM**认证的学员将收获：

- 理解一线经理岗位的要求，岗位主要构成要素，以及如何履行岗位职责
- 发展和强化在关键领域，如规划、招聘、甄选、培训和绩效评估的基本管理技能
- 在目标领域实现增长，如招聘、规划、市场开发、业务管理和产能改进实现
- 为持续增加产能和实现目标而构建长期战略性技巧

目标受众：

- 如成功的一线经理一样，为增长和发展做出个人承诺的新营业部经理
- 希望达到如下目标的有经验营业部和分公司经理：
 - 通过掌握和运用高级招聘、保留和业务管理技巧来增加营业部产能。
 - 将通过**CIAM**认证作为在当今保险市场中个人专业性、能力和现代领导力的标志。

授课要求：

- 在至少五年的培训课程中，候选人必须完成如下四门课程和一份最终论文，以证明其精通程度：
 - Pacesetter
 - 营业部管理培训课程(AMTC)
 - 营业部强化发展系列(AES)
 - 营业部盈利能力管理研讨会(MAPS)

凭借其严密、经一线检验的、最佳实践型管理培训内容和方法，**CIAM**认证在全球被认可为保险行业专业卓越性的标识。

更多资讯，请访问www.limra.com/ciam或联系
TalentSolutionsInternational@limra.com

课程概述

第1步——从入职到管理

这一步帮助新任命的一线经理理解其岗位要求、岗位主要组成部分以及如何履行职责。它要求成功修完LIMRA的 *Pacesetter* 课程（通常在任命之后18个月内完成。）

第2步——基础技能发展

这一步帮助一线经理开发和增强关键领域——如规划、招聘、甄选、培训和绩效评估——的基本管理技能。它要求成功修完 *营业部管理培训课程*(AMTC)。（通常在任命之后18个月内完成。）

第3步——经营和增长技能

这一步帮助一线经理在目标领域——如招聘、规划、市场开发、业务管理和产能改进——实现增长。它要求修完个人选择的三门 *营业部强化发展系列*(AES) 课程。（通常在任命后24到36个月内完成。）

第4步——高级管理发展

这一步帮助一线经理开发长期战略性技能，从而持续增加产能和达成目标。它要求成功修完LIMRA的 *营业部盈利能力管理研讨会*(MAPS)（通常在任命后36到54个月之间完成。）

第5步——最终论文

候选人需要描述如何将所需技能、理论和概念用于他们在营业部的角色和责任中。（通常在任命后48到54个月之间完成。）

第6步——专业性证书

初级公司证明候选人已经满足服务、专业行为和道德行为所需的标准。（通常在任命后54个月到60个月之间完成。）

第7步——有资质从事的服务

候选人必须至少有五年的一线经理经验。有资质从事的服务指的是如下任何一种：

- 1.担任营业部负责人
- 2.至少50%的时间花费在一线管理活动中，并且至少监督两名在过去12个月内招聘的业务员
- 3.担任地区一线高管（管理营业部经理）