

LIMRA國際人才發展中心

特許營業部經理認證

LIMRA 的漸進性學習培訓課程計畫系列為營業部經理提供各種培訓活動，幫助他們識別、招聘、培訓和保留高績效一線業務員。

這些課程計畫：

- 盡可能地在基層管理任務負責人員職業軌跡的最早點，為他們提供基礎技能
- 確保技能發展自然地從基礎向高級進階
- 在銷售管理的所有階段，交付可量化結果和正投資回報率
- 推動可見和有效的行為變化

成功修完培訓課程的學員，在技能和經驗方面取得進步的同時，還將獲得國際認可的職業認證。

- 執照營業部經理 (AIAM) 認證標誌著向成為一名經理和為培養下一代銷售領導者邁出的第一步。
- 在當今保險市場中，特許營業部經理 (CIAM) 認證是專業性、能力和現代領導力的標誌。

美國壽險行銷調研協會 (LIMRA) 開發特許營業部經理 (CIAM) 認證，旨在為保險經理提供一種職業化發展軌道，為衡量和認可他們的績效提供標杆。CIAM 準增員對象需要如一線經理一樣，為增長和發展做出個人承諾。

通過CIAM認證的學員將收穫：

- 理解一線經理崗位的要求，崗位主要構成要素，以及如何履行崗位責任
- 發展和強化在關鍵領域，如規劃、招聘、甄選、培訓和績效評估的基本管理技能
- 在目標領域實現增長，如招聘、規劃、市場開發、業務管理和產能改進實現
- 為持續增加產能和實現目標而構建長期戰略性技巧

目標受眾：

- 如成功的一線經理一樣，為增長和發展做出個人承諾的新營業部經理
- 希望達到如下目標的有經驗營業部和分公司經理：
 - 通過掌握和運用高級招聘、保留和業務管理技巧來增加營業部產能。
 - 將通過CIAM認證作為在當今保險市場中個人專業性、能力和現代領導力的標誌。

授課要求：

- 在至少五年的培訓課程中，準增員對象必須完成如下四門課程和一份最終論文，以證明其精通程度：
 - 領跑者 (Pacesetter)
 - 營業部管理培訓課程 (AMTC)
 - 營業部強化發展系列 (AES)
 - 營業部盈利能力管理 研討會 (MAPS)

憑藉其嚴密、經一線檢驗的、最佳實踐型管理培訓內容和方法，CIAM認證在全球被認可為保險行業專業卓越性的標識。

更多資訊，請訪問www.limra.com/ciam或聯繫
TalentSolutionsInternational@limra.com

課程概述

第 1 步——從入職到管理

這一步幫助新任命的一線經理理解其崗位要求、崗位主要組成部分以及如何履行職責。它要求成功修完LIMRA的Pacesetter 領跑者課程（通常在任命之後18個月內完成。）

第 2 步——基礎技能發展

這一步幫助一線經理開發和增強關鍵領域——如規劃、招聘、甄選、培訓和績效評估——的基本管理技能。它要求成功修完營業部管理培訓課程(AMTC)。（通常在任命之後18個月內完成。）

第 3 步——經營和增長技能

這一步說明一線經理在目標領域——如招聘、規劃、市場開發、業務管理和產能改改進——實現增長。它要求修完個人選擇的三門營業部強化發展系列(AES)課程。（通常在任命後24到36個月內完成。）

第 4 步——高級管理發展

這一步幫助一線經理開發長期戰略性技能，從而持續增加產能和達成目標。它要求成功修完LIMRA的營業部盈利能力管理研討會(MAPS)（通常在任命後36到54個月之間完成。）

第 5 步——最終論文

準增員對象需要描述如何將所需技能、理論和概念用於他們在營業部的角色和責任中。（通常在任命後48到54個月之間完成。）

第 6 步——專業性證書

初級公司證明準增員對象已經滿足服務、專業行為和道德行為所需的標準。（通常在任命後54個月到60個月之間完成。）

第 7 步——有資質從事的服務

準增員對象必須至少有五年的一線經理經驗。有資質從事的服務指的是如下任何一種：

1. 擔任營業部負責人
2. 至少50%的時間花費在一線管理活動中，並且至少監督兩名在過去12個月內招聘的業務員
3. 擔任地區一線高管（管理營業部經理）