The Management Skills Seminar for a New Generation

LIMRA タレントソリューションズインターナショナル

Pacesetter

新任のセールスマネージャーやスーパーバイザーが、営業管理職としての要件やその主要な構成要素、新たな責務の果たし方を理解するために必須となる、エージェンシー経営のためのオリエンテーションです。

こちらのコースを修了することで:

- 管理職の主な機能を学ぶことができる
- 管理職の機能を遂行するための重要なスキルを練習することができる
- 管理職としてのスキルを自分の組織に適用する機会と戦略を特定できる
- 募集人が長期に渡り利益を維持できるようになる

対象:

- 新任管理職、支社長、営業所長のための理想的なオリエンテーションプログラム
- 以下の内容を目指している着任後2年以内のマネージャー
 - o エージェンシーのアクションプランを作り、導入したい
 - o 募集技術と結果を上達させたい
 - o 採用の仕方、プロセス、ツールを改善させたい
 - o 募集人の研修と育成を強化したい
 - o 募集人の業績と説明責任を改善するために何がモチベーション になるのかを見極めたい
 - o 効果性と効率性を管理するために業績基準を設定したい

オプション:

- ファシリテーターによる教室型研修—LIMRA認定ファシリテーター またはLIMRA認定カンパニーファシリテーターによる4日半のファ シリテーション及びスキルベースのアクティビティ
- オプショナルのヴァーチャルコーチングセッション—セミナー完了 後、30,60,90日後に行われる3回のヴァーチャルコーチングセッション

エージェンシーを成功に導くための基盤作り、次世代のチームビルディング、募集人の成功のためのモチベーション。実証済みの戦略と、スキルを備えたこのプログラムは、新任マネージャーやスーパーバイザーが、より高い生産性を達成するためのお手伝いをします。

詳細はこちら www.limra.com/pacesetter

問い合わせ talentsolutionsinternational@limra.com

Pacesetterは、人口動態、社会、 テクノロジーの新たなトレンドに 対応した、ファーストラインマネ ージャー向けの包括的なマネジメ ントスキルトレーニングを提供す ることを目的としています。

着任後2年以内の営業管理職を対象とした4日半のプログラムで、管理職のパフォーマンスを向上させ、以下のようなマネジメントスキルを身につけることに重点を置いています。:

- ・プラニング
- 募集と採用
- 業績評価
- ・トレーニング
- モチベーション
- 時間管理

このプログラムには、人気の高い Anytown シミュレーションが含ま れており、参加者は以下を実施す る機会を得ます。

- 3時間で、3年間のエージェンシー経営を体感する
- 意思決定を行い、すぐに結果を 確認する
- 意思決定とチームビルディング を強化する

Pacesetter は、LIMRA の Associate Insurance Agency Manager (AIAM)および Chartered Insurance Agency Manager (CIAM)指定コースの一つです。

AIAM は参加者のマネジメントへのコミットメントを強化するものであり、CIAM はプロフェッショナルの育成への手順、また管理職を評価するベンチマークを提供するものです。



Pacesetter

The Management Skills Seminar for a New Generation

カリキュラム概要

モジュール	主な学習内容
セミナー前のプロジェクト	エージェンシーの現在のパフォーマンスを理解するための情報
Day1 - プラニングと目標設定: エージェンシーの成功のために基盤を築く	 エージェンシー・マネジメントの重要な要素とジョブ・タスク コスト管理と適切な設備投資を行う方法 時間管理の原則と生産性向上、及び「時間泥棒」に対処するシステム エージェントの役割と主要な業績ベンチマークに関する見解
Day2 -人材募集と採用: トップエージェントを見つけ、採用するためのベストプラクティス	ビジネス目標を達成するために必要な、エージェントの成績と採用の計画を立てる方法優秀なエージェントを特定し、採用するための継続的なプロセス
Day3 - エージェントの育成: 新 人エージェントの成功を推進する "どのよう に", "なぜ" "いつ"のアクションプラン を作る。	 成人学習の概念と学習スタイルをトレーニングに適用し、学習における障害を認識して克服する方法 業績の課題を特定し、個別のトレーニングプランで修正する方法 複数年にわたる効果的なエージェントトレーニングおよび営業計画の策定
Day4 - パフォーマンスの管理: エージェントを成功させるための動機付け、コーチングの戦略	LIMRAの5ステップ・コーチング・モデルを使って、効果的なパフォーマンス管理技術と動機付け戦略により、エージェントを最高のパフォーマンスに導く方法
Day5- 全体のまとめ: 学んだことのまとめ、どのように適用するか。	他の参加者が批評したエージェントの業績向上プラン結果と利益を伴う成長を促進するために、今後30日間で何をすべきか
セミナー後のプロジェクト	マネージャーは上司の指導のもと、アクションプランを実行します。
オプショナルのセミナー後コーチング	学習を強化し、参加者が自分の課題や成果を共有し、 投資対効果の戦略を進めていくことができるライブヴァーチャルコーチングセッション。



