

LIMRA Talent Solutions International

ชุดหลักสูตรการเพิ่มประสิทธิภาพหน่วยตัวแทน (AES)

*ออกแบบมาสำหรับผู้จัดการฝ่ายขายระดับอาวุโส ที่ต้องการจะปรับปรุง
องค์กรหน่วยตัวแทนของตนโดยการนำแนวปฏิบัติขั้นสูงด้านการสรรหาตัวแทน
การพัฒนา และการส่งเสริมตัวแทนขายมาปรับใช้*

โปรแกรมนี้มุ่งเน้นที่กลยุทธ์ขั้นสูงเพื่อส่งเสริมทักษะต่างๆ ที่ผู้จัดการฝ่ายขายมักใช้ในชีวิตประจำวันเพื่อนำทางทีมขายของคุณ เนื้อหาหลักสูตรนี้จะให้แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดและเทคนิคต่างๆ ในการนำกลยุทธ์ที่ปรับปรุงเหล่านี้ไปปรับใช้เพื่อช่วยให้คุณจัดการฝ่ายขายระดับอาวุโสสามารถปรับปรุงประสิทธิภาพการสรรหาตัวแทน การสร้างทีมตัวแทนประกัน Million Dollar Round Table (MDRT) และส่งเสริมตัวแทนประกันที่มีศักยภาพให้ขึ้นสู่ตำแหน่งด้านการบริหารงานขาย

ชุดการฝึกอบรมนี้ประกอบด้วยการศึกษาเชิงโต้ตอบ 3 หลักสูตรด้วยกัน ซึ่งเน้นถ่ายทอดประสบการณ์จริง ผู้เข้าอบรมจะต้องสำเร็จทั้งสามหลักสูตรนี้จึงจะได้รับการแต่งตั้งเป็น Chartered Insurance Agency Manager (CIAM)

หลักสูตรต่างๆ จะสอนโดยผู้สอนที่ผ่านการรับรองของ LIMRA หรือเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมในองค์กรของบริษัทที่ได้รับการรับรองโดย LIMRA แต่ละหลักสูตรใช้เวลาเรียนประมาณ 7 ชั่วโมงครึ่ง การใช้ทรัพยากรของหน่วยตัวแทนอย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผลเพื่อให้บรรลุตัวชี้วัดผลการปฏิบัติงาน (KPI)

การสรรหาบุคลากรจากตลาดเป้าหมายและให้แก่ตลาดเป้าหมาย

เพื่อให้บรรลุเป้าหมายการเติบโตของหน่วยตัวแทนในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงเช่นในปัจจุบัน บรรดาผู้จัดการต้องทราบและปฏิบัติตามกลยุทธ์ที่มีประสิทธิผลในการดึงดูดและสรรหาตัวแทนเป้าหมายที่มีศักยภาพสูง หลักสูตรนี้ประกอบด้วย การวิจัยล่าสุดในด้านการสรรหาตัวแทน วิธีปฏิบัติที่ดีที่สุด และเทคนิคต่างๆ ในการเจาะตลาดเป้าหมายที่ต้องการ และการสรรหาตัวแทนที่มีความสามารถให้แก่องค์กรของคุณ

การระบุตลาดต่างๆ ที่นำเสนอโอกาสความเป็นไปได้

ผู้เข้าร่วมการอบรมจะสามารถระบุตลาดเป้าหมายในอนาคตและแสวงหาโอกาสโดยการวิเคราะห์แหล่งที่มาและวิธีปฏิบัติที่มีประสิทธิภาพของตัวแทนใหม่ที่ประสบความสำเร็จในทีมขายของคุณ

แหล่งที่มาที่ดีเยี่ยมของผู้สมัครที่มีคุณภาพและการเข้าถึงผู้สมัครได้สำเร็จ

ผู้เข้าร่วมการอบรมจะสามารถติดต่อกับตลาดเป้าหมายและแหล่งที่มาซึ่งสนับสนุนและส่งเสริมโอกาสด้านอาชีพของพวกเขา ผู้เข้าร่วมการอบรมจะสามารถระบุตลาดเป้าหมายต่างๆ, เตรียมพร้อมสำหรับการติดต่อและมีปฏิสัมพันธ์กับผู้สมัคร/ตลาดเป้าหมาย และเชี่ยวชาญในเทคนิคที่ปรับปรุงเพื่อสร้างแรงจูงใจให้ผู้สมัครสนใจอาชีพด้านการขายประกัน/บริการทางการเงิน

การคัดเลือกผู้สมัครจากตลาดต่างๆ

ผู้เข้าร่วมการอบรมจะมีเทคนิคที่ปรับปรุงเพื่อดึงดูดผู้สมัครที่มีคุณภาพ เพื่อทำการสรรหาตัวแทนและคัดเลือกตัวแทนและทำการประเมินคุณสมบัติและตลาดเป้าหมายที่ส่งเสริมความสำเร็จด้านอาชีพของพวกเขา

การเปลี่ยนผู้สมัครให้เป็นตัวแทนใหม่ที่ประสบความสำเร็จ

ผู้เข้าร่วมการอบรมจะสามารถสนับสนุนกระบวนการ ระบบ บทพูด และเครื่องมือต่างๆ ที่จะช่วยเปลี่ยนผู้สมัครให้เป็นตัวแทนประกันใหม่

การรักษากระบวนการสรรหาตัวแทนที่มีผู้สมัครที่มีคุณภาพ

ในช่วงท้ายของหลักสูตรนี้ ผู้เข้าร่วมการอบรมจะมุ่งเน้นที่การสร้างระบบที่มีผู้สมัครเป้าหมายอย่างต่อเนื่องซึ่งจะเข้ามาสู่กระบวนการสรรหาตัวแทนของพวกเขา

การพัฒนาตัวแทน MDRT ของคุณ

ผู้จัดการฝ่ายขายคือกุญแจสำคัญในการพัฒนาตัวแทนระดับมืออาชีพที่ประสบความสำเร็จ พวกเขาจะช่วยยกระดับอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างทีมตัวแทนขายระดับ Million Dollar Round Table (MDRT) ที่มีความรู้ทางวิชาชีพขั้นสูง การดำเนินการอย่างมีจริยธรรมอย่างเคร่งครัด และการบริการลูกค้าที่โดดเด่น ในหลักสูตรนี้ ผู้เข้าร่วมการอบรมจะเรียนรู้วิธีการกระตุ้นการเติบโตของตัวแทนประกันของคุณเพื่อนำไปสู่ความสำเร็จในระดับที่สูงขึ้น

วัฒนธรรมต้องมาก่อน

ผู้เข้าร่วมการอบรมจะให้คำจำกัดความของวัฒนธรรม MDRT สำหรับหน่วยขายของคุณเสียใหม่ และกำหนดความคาดหวังใหม่ๆ เพื่อช่วยให้ตัวแทนของคุณสามารถบรรลุและรักษาสถานะ MDRT ไปได้ ผู้เข้าร่วมการอบรมจะทบทวนแบรนด์วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายของหน่วยตัวแทนของคุณ ตลอดจนปรับเปลี่ยนสิ่งเหล่านั้นให้สอดคล้องกับวัฒนธรรมใหม่ขององค์กร พวกเขาจะทบทวน *หลักการพิจารณาบุคคลแบบองค์รวม (Whole Person Philosophy)* และทำแบบทดสอบความสมดุลของชีวิต

การกำหนดมาตรฐานกิจกรรมที่มีผลการปฏิบัติงานดี

ผู้เข้าร่วมการอบรมจะเรียนรู้กลยุทธ์การสนับสนุนกิจกรรมในระดับที่สูงขึ้นของหน่วยขายของคุณ และพัฒนาแผนการสื่อสารเพื่อสร้างการยอมรับมาตรฐานใหม่ๆ เหล่านี้อย่างกระตือรือร้น ผู้เข้าร่วมการอบรมจะเรียนรู้วิธีการส่งเสริมวัฒนธรรม MDRT ภายในองค์กรหน่วยขายของคุณ และสนับสนุนรายงานสถานะของหน่วยขายประจำเดือนและประจำสัปดาห์ ที่ให้ข้อมูลความสำเร็จของตัวแทนขาย

การมอบโอกาสการพัฒนา

ผู้เข้าร่วมการอบรมจะเรียนรู้วิธีการนำแผนการฝึกอบรมและการพัฒนาไปปรับใช้ซึ่งจะช่วยให้ตัวแทนสามารถบรรลุสถานะ MDRT ผู้เข้าร่วมการอบรมจะจัดทำแผนการพัฒนส่วนบุคคลสำหรับบรรดาตัวแทนของคุณและเรียนรู้ *แนวปฏิบัติที่ดีที่สุด 8 ข้อ* เพื่อช่วยให้บรรดาตัวแทนสามารถสร้างรายได้ ระดมความคิดเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติที่ดีที่สุดที่มีนวัตกรรม และพัฒนาเป็น *ผู้เชี่ยวชาญแห่งอุตสาหกรรม*นี้ นอกจากนี้ ผู้เข้าร่วมการอบรมยังจะเรียนรู้ถึงโปรแกรมการให้รางวัลและการยกย่องชมเชยที่มีประสิทธิผล

การเป็นผู้นำของตัวแทนประกัน MDRT ของคุณ

จะมีการแนะนำโครงการที่เสี่ยงของ MDRT ผู้เข้าร่วมการอบรมจะเรียนรู้วิธีการชีวิต ตรวจสอบติดตาม และบริหารจัดการความสำเร็จของตัวแทนของคุณผ่านมาตรการแทรกแซงเพื่อสอนงานและการใช้โอกาสในการเป็นพี่เลี้ยง พวกเขาจะทบทวนกระบวนการสอนงาน 5 ขั้นตอน และมีส่วนร่วมในกิจกรรมบทบาทสมมติว่าด้วย *การสัมภาษณ์เพื่อวางแผนธุรกิจ* และ *การสอนงานแบบตัวต่อตัว* กับตัวแทนขาย นอกจากนี้ ผู้เข้าร่วมการอบรมจะทบทวนการเป็นพี่เลี้ยงและความสัมพันธ์ของการเป็นพี่เลี้ยงของคุณ

การสร้างธุรกิจของคุณผ่านผู้จัดการใหม่ๆ

ผู้จัดการฝ่ายขายมีบทบาทหลักในเรื่องความสามารถในการทำกำไรของบริษัทของคุณ การคัดเลือกบุคคลที่เหมาะสมกับตำแหน่งนี้จะช่วยเพิ่มผลผลิตภาพของตัวแทนขายและการรักษาตัวแทนที่มีศักยภาพเอาไว้ แต่การเลือกผู้สมัครที่ไม่เหมาะสมอาจส่งผลกระทบต่อผลผลิตภาพและขวัญกำลังใจของพนักงาน การวิจัยแสดงให้เห็นว่า ผู้จัดการฝ่ายขายส่วนใหญ่เป็นตัวแทน "ที่ได้รับการเลื่อนตำแหน่ง" แต่เป็นที่น่าเสียดายที่ตัวแทนที่เก่งๆ ไม่จำเป็นต้องเป็นผู้จัดการฝ่ายขายที่ดีเยี่ยมเสมอไป ในหลักสูตรนี้ ผู้จัดการฝ่ายขายจะเรียนรู้วิธีการระบุและพัฒนาบุคคลอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้เขาหรือเธอสามารถรับผิดชอบหน้าที่ที่สำคัญในการสรรหาผู้สมัครที่มีคุณภาพ การกำหนดตำแหน่งของพวกเขาเพื่อการเริ่มต้นงานอย่างรวดเร็ว และการสร้างกระบวนการขาย ขั้นตอนปฏิบัติ และแนวทางที่จะสร้างความสำเร็จให้แก่ตัวแทนใหม่ๆ

บทบาทของผู้จัดการฝ่ายขาย

โดยการทำงานเป็นกลุ่ม ผู้เข้าร่วมการอบรมจะสามารถระบุงานและหน้าที่การทำงานที่สำคัญของตำแหน่งผู้บริหารงานขาย พวกเขาจะระบุถึงชุดความคาดหวังโดยทั่วไปของผู้สมัครตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายขายทุกคน และพูดคุยแลกเปลี่ยนกันเกี่ยวกับความสำคัญในการสร้างหน่วยตัวแทนผ่านการส่งเสริมผู้จัดการฝ่ายขายใหม่ๆ การอภิปรายกันนี้จะช่วยกำหนดความหมายของคุณภาพของการเป็นผู้นำและพัฒนาโปรแกรมฝึกอบรมของผู้จัดการที่ประสบความสำเร็จ

การระบุและการประเมินผู้จัดการคนใหม่

หัวข้อการอบรมนี้จะแสดงถึงวิธีการระบุและประเมินบุคคลที่อาจจะมาเป็นผู้จัดการฝ่ายขาย มีการสำรวจโอกาสในการทดลอง บทบาทหน้าที่ด้านการบริหาร ผู้เข้าร่วมการอบรมจะอภิปรายกันเกี่ยวกับจุดแข็งและสิ่งที่ต้องปรับปรุงของบุคคลที่อาจจะมาเป็นผู้จัดการฝ่ายขาย

การเตรียมความพร้อมของผู้จัดการฝ่ายขายคนใหม่เพื่อก้าวสู่ความสำเร็จ

ผู้เข้าร่วมการอบรมจะวิเคราะห์ถึงความเป็นในการฝึกอบรมและการพัฒนาเพื่อสนับสนุนผู้จัดการฝ่ายขายใหม่ๆ โดยการทำงานร่วมกัน พวกเขาจะสามารถพัฒนาแผนการเปิดตัวก่อนการแต่งตั้ง เพื่อสนับสนุนความสำเร็จของผู้จัดการคนใหม่ นอกจากนี้ ผู้เข้าร่วมการอบรมจะจัดทำเส้นทางการเรียนรู้ที่เป็นทางการโดยคำนึงถึงเส้นทางการบริหารงานขายของบริษัท

การบริหารผลการปฏิบัติงานของผู้จัดการฝ่ายขายคนใหม่ของคุณ

ผู้เข้าร่วมการอบรมจะระบุวิธีการช่วยเหลือบุคคลที่จะมาเป็นผู้จัดการฝ่ายขาย ให้สามารถทำได้ตามข้อกำหนดการแต่งตั้ง และหลักเกณฑ์การเลื่อนตำแหน่งของบริษัท

เบ้าหลอมผู้จัดการฝ่ายขาย

หัวข้อการอบรมนี้จะเป็นเกมสถานการณ์จำลองที่ผู้เข้าร่วมการอบรมพยายามจะระบุผู้สมัครที่จะแนะนำให้แก่ผู้จัดการหน่วยตัวแทนของตน เพื่อเข้าร่วมในโปรแกรม *การพัฒนาผู้จัดการฝ่ายขาย*

***คุณสามารถสั่งซื้อแต่ละหลักสูตรแยกกัน หรือสั่งซื้อเป็นชุดการฝึกอบรมก็ได้
โปรดติดต่อเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาของ LIMRA ได้ตั้งแต่นี้ เพื่อสอบถามเพิ่มเติมถึง
วิธีการเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้นไปอีกระดับ!***