

## LIMRA 国际人才发展中心 业务团队强化培训系列课程(AES)

LIMRA的“业务团队强化培训系列”课程是一个被市场证明卓有成效的销售管理培训课程。

帮助你的经理人提升管理能力，打造和引领一家无往不胜业务团队。

- 针对销售经理的特定需求而设计
- 以LIMRA的全球和特定市场专业知识和技能为基础
- 依据当前商业现实量身定制内容

在当今高度竞争化的市场环境中出奇制胜，了解全球成功代理人团队领导者的战略和商业实践，吸引和保留顶尖销售人才

业务单位强化培训系列课程(AES)注重高级战略和当前成熟的销售管理技能，并提供最佳实践和技巧蓝图，使代理经理人能够：

- 打造世界级代理机构
- 建立“百万圆桌会员”(MDRT)销售员团队
- 招聘和保留高效代理人
- 培养和提升代理人才担任销售管理角色

### AES课程是否适合你和你的团队？

本课程专为高级销售经理人而设计，帮助他们在招聘、培养和提升销售代理人的过程中采用高级实践，从而强化业务单位的表现。

### 内容和授课

本系列由三门具有高度互动性的实践课程组成，每门课程时长约为7.5小时，注重培养高阶代理机构管理策略和技能：

- ✓ 为目标市场增员
- ✓ 通过新经理人拓展业务
- ✓ 培养自己的MDRT团队
- 是获得“特许保险营业部经理”(CIMA)认证的先决条件
- 由LIMRA认证讲师或LIMRA认证公司培训师授课
- 以模块化授课或系列课程的方式提供

通过传授招聘、培养和提升高效员工的高级技能和方法，AES系列课程将使业务单位的经理有能力提高业务团队的盈利能力和产能目标。

联系你的LIMRA顾问或发送邮件至  
**TalentSolutionsInternational@limra.com**，了解更多  
关于如何提升销售业绩的信息。

# LIMRA 国际人才发展中心 业务团队强化培训系列

## 课程概览

三门辅导式各一天课程  
可独立模块授课或渐进系列

### 为目标市场增员

关于渗透特定目标市场和招聘高效代理人的最新招聘研究、最佳实践以及方法：

- 发现有机会的目标市场
- 优质候选人的最佳来源和接近他们
- 从市场上选拔候选人
- 成功帮助新增人员顺利进入新行业

### 培养自己的 MDRT 团队

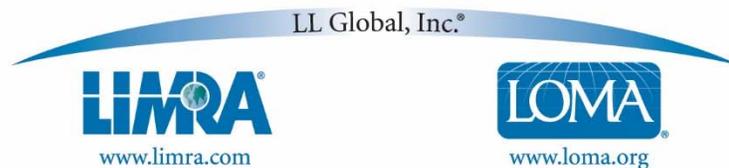
为如何成功推动销售代理人的增长提供蓝图：

- 文化第一！
- 设置高效活动标准
- 提供发展机遇
- 领导你的 MDRT 端对

### 通过新经理人拓展业务

如何有效发现和培养经理人，使他们担负起招聘优秀员工的关键职责，帮助他们快速起步，教授他们销售过程、流程以及方法，带领新代理人走向成功：

- 销售经理人的职责
- 发现和评估新经理人
- 培训新经理人成功技能
- 管理新销售经理人的业绩
- 销售经理人的考验



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.

This publication is a benefit of LIMRA membership.

No part may be shared with other organizations or reproduced in any form without LL Global's written permission.