

LIMRA 國際人才發展中心 業務團隊強化培訓系列課程(AES)

LIMRA的“業務團隊強化培訓系列”課程是一個被市場證明卓有成效的銷售管理培訓課程。

幫助你的經理人提升管理能力，打造和引領一家無往不勝的業務團隊。

- 針對銷售經理的特定需求而設計
- 以LIMRA的全球和特定市場專業知識和技能為基礎
- 依據當前商業現實量身定制內容

在當今高度競爭化的市場環境中出奇制勝，瞭解全球成功代理人團隊領導者的戰略和商業實踐，吸引和保留頂尖銷售人才

業務單位強化培訓系列課程(AES)注重高級戰略和當前成熟的銷售管理技能，並提供最佳實踐和技巧藍圖，使代理經理人能夠：

- 打造世界級代理機構
- 建立“百萬圓桌會員”(MDRT)銷售員團隊
- 招聘和保留高效代理人
- 培養和提升代理人才擔任銷售管理角色

AES課程是否適合你和你的團隊？

本課程專為高級銷售經理人而設計，幫助他們在招聘、培養和提升銷售代理人的過程中採用高級實踐，從而強化業務單位的表現。

內容和授課

本系列由三門具有高度互動性的實踐課程組成，每門課程時長約為 7.5 小時，注重培養高階代理機構管理策略和技能：

- ✓ 為目標市場增員
- ✓ 通過新經理人拓展業務
- ✓ 培養自己的MDRT團隊
- 是獲得“特許保險營業部經理”(CIMA)認證的先決條件
- 由LIMRA認證講師或LIMRA認證公司培訓師授課
- 以模組化授課或系列課程的方式提供

通過傳授招聘、培養和提升高效員工的高級技能和方法，AES 系列課程將使業務單位的經理有能力提高業務團隊的盈利能力和產能目標。

聯繫你的LIMRA顧問或發送郵件至
TalentSolutionsInternational@limra.com，瞭解更多
關於如何提升銷售業績的資訊。

LIMRA 國際人才發展中心 業務團隊強化培訓系列

課程概覽

三門輔導式各一天課程
可獨立模組授課或漸進系列

為目標市場增員

關於滲透特定目標市場和招聘高效代理人的最新招聘研究、最佳實踐以及方法：

- 發現有機會的目標市場
- 優質候選人的最佳來源和接近他們
- 從市場上選拔候選人
- 成功幫助新增人員順利進入新行業

培養自己的 MDRT 團隊

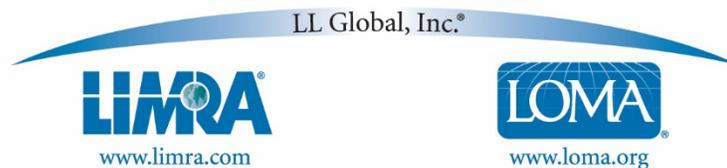
為如何成功推動銷售代理人的增長提供藍圖：

- 文化第一！
- 設置高效活動標準
- 提供發展機遇
- 領導你的 MDRT 端對

通過新經理人拓展業務

如何有效發現和培養經理人，使他們擔負起招聘優秀員工的關鍵職責，幫助他們快速起步，教授他們銷售過程、流程以及方法，帶領新代理人走向成功：

- 銷售經理人的職責
- 發現和評估新經理人
- 培訓新經理人成功技能
- 管理新銷售經理人的業績
- 銷售經理人的考驗



©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.