

## Giải pháp Nhân tài Quốc tế của LIMRA Agency Enhancement Series (AES)

**Chuỗi khóa học Agency Enhancement Series của LIMRA là chương trình phát triển quản lý bán hàng được chứng minh trên thị trường.**

Giúp người quản lý nâng tầm trong việc xây dựng và dẫn dắt một đội ngũ đại lý luôn chiến thắng.

- Được phát triển theo nhu cầu cụ thể của quản lý đại lý
- Dựa trên kiến thức chuyên môn toàn cầu và thị trường cụ thể của LIMRA.
- Nội dung bắt nhịp và phù hợp với thực tế kinh doanh ngày nay

**Giúp chiến thắng trong môi trường cạnh tranh đầy biến động ngày nay, học các chiến lược và phương pháp kinh doanh của những quản lý đại lý thành công trên khắp thế giới, thu hút và giữ chân các tài năng bán hàng.**

**Chuỗi khóa học Agency Enhancement Series (AES) tập trung vào các chiến lược nâng cao nhằm hoàn thiện kỹ năng quản lý bán hàng hiện có và cung cấp một bản kế hoạch chi tiết các kỹ thuật, các phương pháp tốt nhất, cho phép người quản lý đại lý:**

- Xây dựng một doanh nghiệp đẳng cấp thế giới
- Tạo ra một đội ngũ bán hàng đẳng cấp Million Dollar Round Table (MDRT)
- Tuyển dụng và giữ chân những người bán hàng xuất sắc
- Phát triển và động viên những đại lý tài năng vào vai trò quản lý bán hàng

### **AES có phù hợp với Bạn và Đội ngũ của Bạn?**

Khóa học được thiết kế cho các quản lý cấp cao muốn nâng cao khả năng tổ chức bằng cách áp dụng các phương pháp tiên tiến vào tuyển dụng, phát triển và động viên đại lý.

### **Nội dung**

Bao gồm ba khóa học có tính thực hành và tương tác cao, mỗi khóa kéo dài 7,5 giờ, tập trung vào các chiến lược và kỹ năng quản lý đại lý ở tầm cao:

- ✓ Tuyển dụng Đến và Từ Thị trường Mục tiêu
- ✓ Xây dựng Đội ngũ Kinh doanh Thông qua Quản lý Mới
- ✓ Phát triển đại lý MDRT
- Điều kiện tiên quyết để đạt Chứng chỉ Chartered Insurance Agency Manager (CIAM)
- Huấn luyện bởi Người hướng dẫn hoặc Chuyên viên Huấn luyện được LIMRA chứng nhận.
- Có thể học từng khóa hay học theo chuỗi

Với các kỹ năng và kỹ thuật tiên tiến áp dụng vào tuyển dụng, phát triển và động viên những người bán hàng xuất sắc hàng đầu, AES trao quyền và truyền sự tự tin cho quản lý trong việc gia tăng lợi nhuận và hiệu suất.

**Liên hệ chuyên gia tư vấn LIMRA hay email cho chúng tôi theo địa chỉ [TalentSolutionsInternational@limra.com](mailto:TalentSolutionsInternational@limra.com) để biết thêm chi tiết.**

# Giải pháp Nhân tài Quốc tế của LIMRA Agency Enhancement Series

## TỔNG QUAN CHƯƠNG TRÌNH

Ba chương trình, mỗi chương trình một ngày  
Học từng chương trình hoặc học cả chuỗi

### **Tuyển dụng Đến và Từ Thị trường Mục tiêu**

Phác họa các nghiên cứu tuyển dụng mới nhất, các phương pháp hay nhất và kỹ thuật thâm nhập thị trường mục tiêu cụ thể để tuyển dụng các đại lý có năng suất cao:

- Xác định Thị trường để Định vị Cơ hội
- Xác định Nguồn Ứng viên Chất lượng Tốt nhất và Ứng viên có thể Tiếp cận Thành công
- Tuyển chọn Ứng viên từ Thị trường
- Chuyển đổi Thành công Tân binh của Bạn thành Sự nghiệp Mới của Họ.

### **Phát triển Đại lý MDRT**

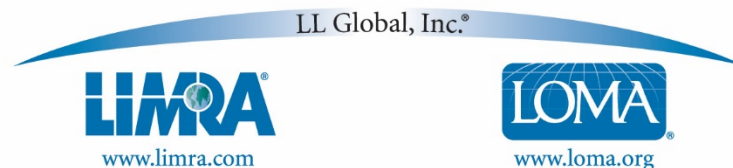
Cung cấp một bản kế hoạch chi tiết để thúc đẩy sự tăng trưởng thành công của đại lý lên những cấp độ mới:

- Văn hóa là Quan trọng Hàng đầu
- Thiết lập Tiêu chuẩn Hoạt động với Hiệu suất Cao
- Cung cấp Cơ hội Phát triển
- Dẫn dắt các đại lý MDRT

### **Xây dựng Đội ngũ Kinh doanh Thông qua Quản lý Mới**

Hướng dẫn cách làm thế nào để xác định và phát triển các cá nhân có khả năng tuyển dụng ứng viên chất lượng, giúp đại lý mới khởi động nhanh, áp dụng thành thạo quy trình bán hàng, nắm vững các thủ tục, cách tiếp cận và dẫn dắt đại lý mới thành công:

- Vai trò của Quản lý Bán hàng
- Xác định và Đánh giá Quản lý Mới
- Trang bị cho Quản lý để Thành công
- Quản lý Hiệu suất của Quản lý Mới
- Thách thức của Quản lý Bán hàng



©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.