



LIMRA Talent Solutions International

SERI PENINGKATAN AGENSI (AES)

Dirancang untuk manajer penjualan senior yang ingin meningkatkan organisasi agensi mereka dengan mengadopsi praktik-praktik lanjutan dalam merekrut, mengembangkan, dan mempromosikan agen-agen penjualan

Program ini berfokus pada strategi lanjutan untuk meningkatkan keterampilan yang digunakan setiap hari oleh manajer penjualan dalam memimpin tim mereka. Kurikulumnya memberikan berbagai praktik dan teknik terbaik untuk mengadopsi strategi yang disempurnakan tersebut, membantu manajer penjualan senior meningkatkan hasil perekrutan, menciptakan tim yang terdiri dari produsen Million Dollar Round Table (MDRT), dan mempromosikan agen-agen berbakat ke dalam peran manajemen penjualan.

Seri ini terdiri dari tiga seminar partisipatif dan sangat interaktif. Peserta harus menyelesaikan ketiganya untuk memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Chartered Insurance Agency Manager (CIAM).

Seminar dapat diberikan oleh instruktur bersertifikasi LIMRA atau oleh trainer griaan (*in-house*) bersertifikasi LIMRA. Durasi konten masing-masing seminar lamanya sekitar tujuh setengah jam. Memanfaatkan penggunaan sumber daya agensi secara efektif dan efisien untuk mencapai indikator kinerja utama (KPI).

Merekrut Untuk dan Dari Pasar Sasaran

Untuk mencapai tujuan pertumbuhan agensi di lingkungan bisnis yang sangat kompetitif saat ini, para manajer harus mengetahui dan menerapkan strategi efektif untuk menarik dan merekrut agen berpotensi tinggi yang ditargetkan. Kursus ini menampilkan penelitian perekrutan terbaru, serta praktik dan teknik terbaik untuk menembus target pasar yang spesifik dan untuk merekrut agen yang sangat produktif ke organisasi Anda.

Mengidentifikasi Pasar untuk Memposisikan Peluang

Peserta akan dapat mengidentifikasi target pasar masa depan dan mencari peluang dengan menganalisis sumber dan praktik-praktik efektif agen baru yang sukses di tim penjualan mereka.

Sumber Terbaik Kandidat Berkualitas dan Sukses dalam Mendekati Kandidat

Peserta akan dapat terhubung dengan target pasar dan sumber yang dapat mendukung dan mempromosikan peluang karier mereka. Peserta akan mengidentifikasi beberapa target pasar yang tepat; akan siap untuk menghubungi dan terhubung dengan kandidat/pasar sasaran; dan akan menguasai teknik yang lebih baik untuk memotivasi mereka menjajaki karier di penjualan jasa asuransi/keuangan.

Memilih Kandidat dari Pasar

Peserta akan memperoleh teknik yang disempurnakan untuk menarik kandidat berkualitas ke proses perekrutan dan seleksi serta mengevaluasi kualitas dan afinitas pasar yang berkontribusi pada kesuksesan karier.

Dengan Sukses Mentransisi Rekrutan Anda ke Karier Baru mereka

Peserta akan dapat mendukung proses, sistem, naskah, dan alat agar sukses dalam mengalihkan target perekrutan ke karier penjualan baru mereka.

Menjaga Jaringan Perekrutan Dipenuhi dengan Kandidat Berkualitas

Peserta akan menyelesaikan seminar dengan berfokus pada menciptakan sistem untuk mendukung arus konstan kandidat sasaran ke jaringan perekrutan mereka.

Mengembangkan Agen MDRT Anda

Manajer penjualan adalah kunci untuk mengembangkan agen yang sukses dan sangat profesional. Mereka harus terus meningkatkan standar untuk menciptakan tim terdiri dari produsen Million Dollar Round Table (MDRT) yang menunjukkan pengetahuan profesional yang unggul, perilaku etis yang ketat, dan layanan klien yang luar biasa. Dalam kursus ini, peserta akan belajar cara mendorong pertumbuhan agen penjualan mereka ke tingkat pencapaian yang baru

Utamakan Budaya!

Peserta akan menentukan budaya MDRT baru untuk unit penjualan mereka serta menetapkan harapan baru untuk membantu agen penjualan mencapai dan mempertahankan status MDRT. Peserta meninjau merek, visi, dan tujuan agensi mereka dan menyelaraskannya dengan budaya baru mereka. Mereka akan meninjau *Whole Person Philosophy* (Filosofi Manusia Seutuhnya) dari MDRT dan menyelesaikan *Life Balance Quiz* (Kuis Keseimbangan Hidup).

Menetapkan Standar Aktivitas Berkinerja Tinggi

Peserta belajar mengadopsi strategi yang mendukung tingkat aktivitas baru unit penjualan mereka dan mengembangkan rencana komunikasi yang menghasilkan penerimaan antusias terhadap standar baru ini. Peserta belajar cara mempromosikan budaya MDRT di dalam organisasi penjualan mereka serta mendukung laporan mingguan dan bulanan status-unit- penjualan mengenai pencapaian agen.

Menyediakan Peluang Pengembangan

Peserta belajar cara menerapkan rencana pelatihan dan pengembangan yang membantu agen mencapai status MDRT. Peserta membuat rencana pengembangan individual untuk agen mereka dan mempelajari *Eight Best Practices* (Delapan Praktik Terbaik) untuk membantu agen membangun bisnis mereka, melakukan sumbang saran praktik terbaik yang inovatif, dan menjadi *Student of the Industry* (Pelajar Industri). Peserta juga belajar menyediakan program imbalan dan penghargaan yang efektif.

Memimpin Agen MDRT Anda

Program pendampingan MDRT diperkenalkan. Peserta belajar mengukur, memantau, dan mengelola kesuksesan agen mereka melalui penggunaan intervensi pembinaan dan peluang mentoring. Mereka meninjau proses *Five-Step coaching* (pembinaan Lima Langkah) dan terlibat dalam permainan peran *Business Planning Interview* (Interview Perencanaan Bisnis) dan permainan peran *Coaching Session* (Sesi Pembinaan) 1: 1 dengan agen. Peserta juga meninjau mentoring dan hubungan mentoring.

Membangun Bisnis Anda Melalui Manajer Baru

Manajer penjualan memainkan peran penting dalam profitabilitas perusahaan Anda. Memilih orang yang tepat untuk pekerjaan ini akan meningkatkan produktivitas agen penjualan dan retensi – namun memilih kandidat yang salah dapat membahayakan produktivitas dan semangat kerja. Penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar manajer penjualan adalah agen yang “dipromosikan”. Sayangnya, agen hebat tidak selalu menjadi manajer penjualan yang hebat. Dalam kursus ini, manajer penjualan akan belajar cara efektif mengidentifikasi dan mengembangkan individu yang dapat melaksanakan tanggung jawab utama yakni merekrut kandidat berkualitas, memposisikan mereka untuk memulai dengan cepat, dan menanamkan proses penjualan, prosedur, dan pendekatan yang akan mengarah pada keberhasilan agen baru.

Peran Manajer Penjualan

Bekerja dalam kelompok, peserta mengidentifikasi tugas dan fungsi penting dari posisi manajemen penjualan. Mereka mengidentifikasi sekelompok harapan yang sama untuk semua kandidat manajer penjualan dan mendiskusikan pentingnya membangun agensi melalui promosi manajer penjualan baru. Diskusi ini membantu menentukan kualitas kepemimpinan dan mengembangkan profil seorang manajer yang sukses.

Mengidentifikasi dan Menilai Manajer Baru

Modul ini menunjukkan bagaimana mengidentifikasi dan menilai manajer penjualan potensial. Kesempatan untuk *mencoba* peran manajemen diujai. Peserta mendiskusikan kekuatan dan kebutuhan pengembangan manajer penjualan potensial.

Melengkapi Manajer Penjualan Baru untuk Kesuksesan

Peserta menganalisis kebutuhan pelatihan dan pengembangan yang mendukung manajer penjualan baru. Bekerja sama, mereka mengembangkan *Prior to Appointment Launch Plan* (Rencana Peluncuran Sebelum Janji Pertemuan) untuk mendukung kesuksesan manajer baru. Selain itu, peserta membuat jalur pembelajaran formal berdasarkan jalur perusahaan mereka ke manajemen penjualan.

Mengelola Kinerja Manajer Penjualan Baru Anda

Peserta menentukan cara membantu manajer penjualan potensial memenuhi persyaratan janji pertemuan dan kriteria promosi perusahaan mereka.

Percobaan Manajer Penjualan

Modul ini adalah simulasi permainan di mana peserta mencoba mengidentifikasi kandidat untuk direkomendasikan kepada manajer agensi mereka untuk berpartisipasi dalam program *Sales Manager Development* (Pengembangan Manajer Penjualan) mereka.

Seminar dapat diikuti secara tersendiri atau sebagai seri. Bicarakanlah dengan Konsultan

LIMRA Anda hari ini untuk mengetahui lebih banyak tentang cara menghasilkan

tingkat kinerja penjualan yang lebih tinggi!