

LIMRA 국제 재능 솔루션 (Talent Solutions International)

지점 개선 시리즈 (AES)

지점을 개선시키기 위해 설계사 증원, 육성 및 승진에 관한 고급 관행을 적용하고자 하는

경력 영업관리자를 위해 개발되었습니다.

본 과정은 영업 관리자가 팀을 이끌어가는 일상에서 사용하고 있는 스킬을 개선시킬 고급 전략에 중점을 두고 있습니다. 이러한 고급 전략을 적용하여 경력 영업관리자의 증원 결과를 개선시키고, MDRT 설계사로 구성된 팀을 만들고, 재능 있는 설계사를 영업관리직으로 전환시킬 BP와 테크닉을 제공합니다.

본 과정은 직접 경험해보고, 상호작용이 많은 세 개의 과정으로 구성되어 있습니다. CIAM 자격증을 인증받기 위해서는 세 개 과정을 모두 수료해야 합니다.

LIMRA 인증 강사나 LIMRA가 인증한 사내 강사가 본 과정을 진행할 수 있습니다. 각 과정은 약 7시간 반 정도 소요됩니다. 효과적이고 효율적으로 지점자원을 활용하여 KPI를 달성합니다.

타깃 시장에서 증원

관리자는 오늘날의 과잉경쟁 비즈니스 환경에서 지점의 성장목표를 달성하기 위해 잠재력이 높은 설계사를 증원할 수 있는 효과적인 전략을 알고 이행해야 합니다. 본 과정은 구체적인 타깃 시장에 진출하여 최우수 설계사를 모집하기 위한 최신 증원 리서치, BP, 테크닉 등을 다루고 있습니다.

기회를 포착할 수 있는 시장 발굴

참석자는 증원 풀과 영업 팀의 성공한 신인 설계사의 효과적인 관행을 분석하여 미래의 타깃시장과 증원 기회를 포착할 수 있습니다.

최상의 증원후보자 풀과 후보자 접근 성공법

참석자는 타깃 시장과, 커리어 기회를 지원하고 촉진할 수 있는 증원 풀을 연계시킬 수 있게 됩니다. 또한, 성공할 수 있는 타깃 시장을 다수 발굴하고, 타깃 증원후보/시장과 접촉하고 연결할 준비가 되어 있으며, 보험/금융 서비스 영업직을 탐색할 동기를 부여할 고급 테크닉을 익힐 수 있습니다.

시장에서 증원 후보자 선별

참석자는 증원 및 선별 프로세스에 양질의 증원후보를 모집하여, 성공에 필요한 자질과 시장 친밀도를 평가하는 고급 테크닉을 습득하게 됩니다.

증원후보에서 새 직업으로의 순조로운 전환

참석자는 타깃 증원 후보를 영업직으로 성공적으로 전환시키기 위한 프로세스, 시스템, 스크립트, 툴을 지원할 수 있게 됩니다.

증원 파이프라인에 양질의 후보자 보유

참석자는 타깃 증원 후보를 증원 파이프라인에 계속 지원할 수 있는 시스템 만들기에 집중하면서 본 과정을 마무리합니다.

MDRT 설계사 육성

영업 관리자는 성공한 전문설계사를 육성하기 위한 열쇠입니다. 따라서, 뛰어난 전문지식, 엄격한 윤리행위, 우수한 고객 서비스에 모범이 될 MDRT 설계사로 이루어진 팀을 만들 기준을 지속적으로 높여야 합니다. 참석자는 설계사들을 성공적으로 이끌어 한 차원 높은 성장을 꾀할 수 있는 법을 배우게 됩니다.

문화 먼저!

참석자는 영업 팀에 새로운 MDRT 문화를 도입하여 설계사들이 MDRT 회원이 되어 자격을 유지하도록 새로운 기대치를 마련하게 됩니다. 더불어, 지점의 브랜드, 비전, 사명목표를 검토하여 새 문화에 맞게 조정합니다. 또한, MDRT가 채택한 '완전한 인간 철학 (Whole Person Philosophy)' 을 검토하고, *인생의 균형잡기 문제 (life balance quiz)*를 작성합니다.

고 성과 활동표준 정의

참석자는 영업 팀의 새로운 활동기준을 지원할 전략을 채택하고, 이 기준을 적극적으로 받아들일도록 홍보계획을 개발하게 됩니다. 또한, 영업조직 내에서 MDRT 문화를 촉진시키고 주간, 월간 영업 팀 업적 현황 보고서를 지원할 방법을 배우게 됩니다.

육성 기회 제공

참석자는 설계사가 MDRT 자격을 갖추도록 교육과 육성계획을 시행하는 방법을 배우게 됩니다. 설계사별 육성 계획을 작성하고 설계사의 비즈니스를 구축할 수 있는 8대 BP를 확립하고, 혁신적인 BP를 생각해 보며, 업계의 모범이 되는 방법을 알게 됩니다. 또한, 효과적인 시상 및 보상 프로그램을 제공 할 수 있게 됩니다.

MDRT 설계사 지도

MDRT 멘토링 프로그램이 소개됩니다. 설계사는 코칭 개입과 멘토링 기회를 통해 설계사의 성공을 측정, 모니터링 및 관리하는 법을 배우게 됩니다. 5 단계 코칭 프로세스를 검토하고, 설계사와 *비즈니스 계획 인터뷰 (Business Planning Interview)* RP 와 *1대1 코칭 세션* RP 를 하게 됩니다. 또한, 멘토링과 멘토링 관계를 검토하게 됩니다.

신인 관리자를 통한 비즈니스 구축

영업관리자는 회사의 수익성에 중심 역할을 합니다. 적합한 영업 관리자를 선택하면 설계사의 생산성과 정착률이 높아집니다. 하지만, 정반대의 관리자는 생산성과 도덕성에 심각한 타격을 입히게 됩니다. 리서치에 따르면, 대부분의 영업관리자들이 “승진한” 설계사 출신입니다. 안타깝게도 훌륭한 설계사가 반드시 훌륭한 영업관리자가 되지 않습니다. 본 과정에서는 양질의 후보를 증원하고, 빨리 시작할 수 있도록 하고, 판매 프로세스, 절차, 그리고 신인 설계사의 성공을 보장하는 접근법을 설명해 줄 중요한 책임을 수행할 수 있는 사람을 효과적으로 발굴하여 육성할 수 있는 방법을 배우게 됩니다.

영업 관리자의 역할

참석자는 조별로 나누어져 영업-관리직의 핵심 업무와 기능을 파악합니다. 영업-관리자 후보를 위한 공통의 기대치를 파악하고, 승진한 신인 영업 관리자가 지점을 키워야 하는 중요성에 대해 토론하게 됩니다. 이러한 토의를 통해 리더십의 자격을 정의하고 성공한 관리자의 요소를 개발하게 됩니다.

신인 관리자 발굴 및 평가

이 모듈에서는 잠재력 있는 영업관리자를 발굴하고 평가하는 방법을 시연해 봅니다. 관리역할을 해볼 기회가 있습니다. 참석자는 잠재력 있는 영업 관리자의 장점과 육성 니즈를 토론하게 됩니다.

신인 영업 관리자 성공요건 갖추기

관리자는 신인 영업관리자를 지원하는 교육과 육성 니즈를 분석합니다. 신입 관리자의 성공을 지원하기 위해 *위촉 전 시작 계획 (Prior to Appointment Launch Plan)*을 함께 작성합니다. 또한, 참석자는 소속사의 영업관리 CP를 바탕으로 공식 교육경로를 만들어 봅니다.

신인 영업관리자의 성과 관리

참석자는 잠재력 있는 영업관리자가 회사의 위촉 요건과 승진 기준에 부합하도록 도울 수 있는 방법을 결정합니다.

영업 관리자의 고난 게임

이 모듈은, 참석자가 발굴한 증원 후보를 사내 영업관리자 육성 프로그램에서 참여하도록 권고하는 시뮬레이션 게임입니다.

본 과정은 개별 혹은 시리즈로 구매할 수 있습니다.

더 높은 성과를 만드는 방법에 대해 알고 싶으시면,

담당 LIMRA 컨설턴트에게 연락해주시기 바랍니다.