

LIMRA Talent Solutions International **Agency Enhancement Series (AES)**

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.

Chương trình này tập trung vào các chiến lược tiên tiến giúp nâng cao kỹ năng dẫn dắt đội ngũ hàng ngày của người quản lý bán hàng. Chương trình học cung cấp những phương pháp và kỹ thuật tốt nhất để áp dụng các chiến lược tiến tiến trên, giúp các quản lý cấp cao cải thiện kết quả tuyển dụng, tạo ra đội ngũ MDRT và khuyến khích những đại lý tài năng vào vai trò quản lý bán hàng.

Chuỗi chương trình gồm ba khóa học có tính thực hành và tương tác cao. Người học phải hoàn thành cả 3 khóa mới đủ chuẩn nhận Chứng chỉ Chartered Insurance Agency Manager (CIAM).

Khóa học được giảng dạy bởi giảng viên được LIMRA chứng nhận hay chuyên viên huấn luyện của công ty được LIMRA chứng nhận. Thời lượng mỗi khóa học là 7,5 giờ. Sử dụng hiệu quả nguồn lực đại lý để đạt được các chỉ số kinh doanh chính (KPIs).

Tuyển dụng Đến và Từ Thị trường Mục tiêu

Để đạt được mục tiêu tăng trưởng đại lý trong môi trường kinh doanh cạnh tranh khốc liệt hiện nay, người quản lý phải biết và thực hiện các chiến lược hiệu quả nhằm thu hút và tuyển dụng các đại lý có tiềm năng cao. Khóa học này cung cấp 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 vào đội ngũ của bạn.

Xác định Thị trường để Định vị Cơ hội

Người học sẽ có thể xác định thị trường mục tiêu trong tương lai và cơ hội bằng cách phân tích nguồn và phương pháp làm việc hiệu quả của các đại lý mới thành công trong đội ngũ của mình.

Các nguồn Ứng viên Chất lượng Tốt nhất và các Ứng viên Tiếp cận Thành công

Người học sẽ có thể kết nối với thị trường và nguồn mục tiêu giúp hỗ trợ và đẩy mạnh cơ hội phát triển sự nghiệp của mình. Họ sẽ xác định các thị trường mục tiêu khả thi; sẽ được chuẩn bị để liên lạc và kết nối với các ứng viên/thị trường mục tiêu; và sẽ nắm vững các kỹ thuật đã được cải tiến để khuyến khích ứng viên khám phá sự nghiệp trong lĩnh vực bảo hiểm/dịch vụ tài chính.

Tuyển chọn Ứng viên từ Thị trường

Người học sẽ nắm được kỹ thuật nâng cao để thu hút ứng viên chất lượng vào quy trình tuyển dụng và tuyển chọn, để đánh giá chất lượng và mối quan hệ thị trường góp phần vào thành công của đại lý.

Chuyển đổi Thành công Tân binh của Bạn thành Sự nghiệp Mới của Họ

Người học sẽ có thể hỗ trợ quy trình, hệ thống, kịch bản và công cụ bán hàng để giúp người mới được tuyển dụng có sự nghiệp mới.

Luôn Tìm kiếm Ứng viên Chất lượng cho Nguồn Tuyển dụng Phong phú

Người học sẽ kết thúc khóa học bằng việc tập trung tạo ra những hệ thống hỗ trợ dòng chảy ổn định của ứng viên mục tiêu vào đường ống tuyển dụng của mình.

Phát triển Đại lý MDRT

Quản lý bán hàng là chủ lực trong việc phát triển những đại lý thành công và chuyên nghiệp. Họ cần liên tục đặt các chuẩn mực cao để tạo ra đội ngũ MDRT, những người đại diện cho kiến thức chuyên nghiệp vượt trội, tuân thủ nghiêm túc đạo đức nghề nghiệp và phục vụ khách hàng tuyệt vời. Trong chương trình này, người học sẽ học cách thúc đẩy sự tăng trưởng thành công của đại lý lên những cấp độ thành tựu mới.

Văn hóa là Quan trọng Hàng đầu!

Người học xác định văn hóa MDRT cho đội ngũ bán hàng của mình và đặt ra những kỳ vọng mới để giúp đại lý đạt và duy trì danh hiệu MDRT. Họ cần xem xét lại tầm nhìn, sứ mệnh, mục tiêu của đội ngũ đại lý mình và điều chỉnh cho phù hợp với văn hóa mới. Họ cũng phải cân nhắc *Triết lý Con người Toàn diện của MDRT* và hoàn thành *Bảng Câu hỏi Cuộc sống Cân bằng*.

Thiết lập Tiêu chuẩn Hoạt động Hiệu suất Cao

Người học học cách áp dụng chiến lược của công ty để hỗ trợ cho các chuẩn mực hoạt động mới thiết lập của đội ngũ bán hàng của mình, đồng thời phát triển kế hoạch truyền thông chuẩn mực hoạt động mới này để lấy được sự đồng thuận nhiệt tình. Họ cũng học cách quảng bá văn hóa MDRT trong tổ chức của mình và cập nhật tình hình kinh doanh hàng tuần, hàng tháng về thành tích của đại lý.

Cung cấp Cơ hội Phát triển

Người học học cách thực hiện kế hoạch huấn luyện và phát triển giúp đại lý đạt danh hiệu MDRT. Họ tạo ra những kế hoạch phát triển phù hợp với từng cá nhân đại lý và học *Tám Phương pháp Hay nhất* để giúp đại lý xây dựng doanh nghiệp của mình, người học động não để sáng tạo các phương pháp kinh doanh tốt và trở thành *Sinh viên Ngành này*. Người học còn phải biết cách tuyên dương và khen thưởng hiệu quả.

Dẫn dắt đại lý MDRT

Giới thiệu chương trình *MDRT kèm cặp đại lý thành MDRT*. Người học học cách đo lường, giám sát và quản lý sự thành công của đại lý của mình thông qua dẫn dắt, cố vấn. Họ học Quy trình Dẫn dắt Năm Bước và tham gia đối luyện *Phỏng vấn Lập Kế hoạch Kinh doanh* và đối luyện *Dẫn dắt 1-1* với đại lý. Họ cũng học cách xây dựng mối quan hệ giữa người dẫn dắt và người được dẫn dắt.

Xây dựng Đội ngũ Kinh doanh Thông qua Quản lý Mới

Quản lý bán hàng đóng vai trò then chốt trong việc tạo ra lợi nhuận cho công ty bạn. Chọn đúng người cho vị trí này sẽ làm tăng năng suất và giữ chân đại lý tốt hơn – và chọn sai người sẽ gây hại nghiêm trọng đến năng suất và tinh thần làm việc. Nghiên cứu chỉ ra rằng hầu hết quản lý bán hàng đều thăng cấp từ đại lý. Nhưng đại lý giỏi không nhất thiết phải là quản lý bán hàng giỏi. Trong khóa học này, quản lý bán hàng sẽ tìm hiểu 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 một Quản lý Bán hàng

Người học, làm việc theo nhóm, xác định các nhiệm vụ và chức năng chính của vị trí quản lý bán hàng. Họ cũng xác định một danh mục kỳ vọng chung cho tất cả ứng viên quản lý bán hàng và thảo luận về tầm quan trọng của xây dựng đội ngũ đại lý thông qua việc thăng cấp các quản lý bán hàng mới. Các cuộc thảo luận này giúp định rõ chất lượng lãnh đạo và phát triển hồ sơ của một quản lý thành công.

Xác định và Đánh giá Quản lý Mới

Học phần này minh họa cách xác định và đánh giá người quản lý bán hàng tiềm năng. Đây là cơ hội để thử làm quản lý. Người học thảo luận điểm mạnh và nhu cầu cần được phát triển của các quản lý tiềm năng.

Trang bị cho Quản lý để Thành công

Người học phân tích nhu cầu huấn luyện và phát triển hỗ trợ cho quản lý mới. Họ cùng làm việc để phát triển một công cụ gọi là *Trước khi Lên Kế hoạch Đặt hẹn* nhằm hỗ trợ quản lý mới thành công. Thêm nữa, họ còn tạo ra công cụ theo dõi việc học tập dựa trên con đường dẫn đến vị trí quản lý bán hàng của công ty họ.

Quản lý Hiệu suất của Người Quản lý Mới

Học viên định rõ cách giúp người quản lý tiềm năng đạt được các yêu cầu và tiêu chuẩn thăng cấp.

Thách thức của Vị trí Quản lý Bán hàng

Học phần này là một trò chơi mô phỏng trong đó người tham gia cố gắng xác định các ứng viên tiềm năng để giới thiệu vào chương trình *Phát triển Quản lý Bán Hàng*.

Các khóa học có thể được dạy riêng lẻ hay theo chuỗi.

Liên hệ chuyên gia tư vấn của LIMRA hôm nay để biết rõ cách tạo hiệu suất bán hàng cao hơn!