

## LIMRA 國際人才發展中心

# 業務團隊強化培訓系列課程(AES)

本課程專為資深業務經理而設計，幫助他們在招聘、培訓和提升銷售代理的過程中採用高級實踐，從而提升業務團隊的績效。

本項目以高級策略為主，旨在提升銷售經理人日常使用的技能，幫助他們引領自己的團隊。本課程提供了應用這些高級策略的最佳實踐和方法，幫助高級銷售經理人提高招聘結果，打造“百萬圓桌會員”(MDRT)銷售團隊，提拔代理人擔任銷售管理角色。

本系列由三門具有高度互動性的實踐課程組成。學員必須完成所有三門課程才能達到獲得 LIMRA 的“特許保險營業部經理”(CIMA)認證的要求。

課程由 LIMRA 認證講師或 LIMRA 認證公司內部培訓師授課。每門課程內容時長約為 7.5 小時。高效利用代理機構資源以達到關鍵業績指標(KPI)。

### 為目標市場增員

為了在當前高度競爭化的商業環境中達到代理機構的增長目標，經理人必須瞭解和實施有效策略，吸引和招聘具有較高潛力的目標代理人。本課程中包括最新招聘研究、最佳實踐和方法，旨在說明經理人滲透目標市場，為你的機構招聘高效代理人。

#### 發現投放招聘機會的市場

學員將有能力通過分析銷售團隊中成功代理人的來源和有效實踐來確定未來目標市場和招聘機遇。

#### 優質候選人的最佳來源和接近他們

學員將有能力與能夠支援和推動他們職業發展的目標市場和候選人建立聯繫。學員將確定幾個可行的目標市場；做好充分準備與目標候選人/市場接觸並建立聯繫；掌握更高的技能，激勵候選人探索他們在保險/金融服務銷售領域的職業道路。

#### 從市場上選拔候選人

學員將學習更高效的方法，在招聘和選拔過程中吸引優質候選人，評估有助於職業成功的品質和市場親近性。

#### 成功使新增人員順利進入新行業

學員將能夠為新員工過渡到新銷售職業提供過程、系統、文本和工具支援。

#### 向招聘管道源源不斷地輸送優質候選人

學員將學習如何創建系統，為他們的招聘管道穩定輸送目標候選人，然後結束這門課程。

## 培養自己的 MDRT 代理

銷售經理人是培養高度專業化的成功代理人的關鍵。他們必須持續提高標準，打造一支“百萬圓桌會員”銷售團隊，團隊成員應展現出超群的專業知識，嚴格遵守道德準則，能夠提供卓越的客戶服務。在這門課程中，學員將學習如何成功推動銷售代理人的發展，取得更高的成就。

### 文化第一！

學員將對他們的銷售部門定義一種新的 MDRT 文化，設定新的期望，幫助他們的銷售代理人達到和保持 MDRT 地位。學員對他們的代理機構的品牌、願景、使命和目標進行回顧，並根據新的機構文化對它們進行調整。他們將回顧 MDRT 的“全面發展理念”並完成“生活平衡測試”。

### 設置高效活動標準

學員學習通過實施策略來為他們的銷售部門新活動提供支援，制定溝通方案，使這些新標準得到員工的熱烈認可和接受。學員學習在其銷售機構中推廣 MDRT 文化的方法，支持每週和每月對銷售部門代理人的成果進行報告。

### 提供發展機遇

學員學習如何實施培訓和發展方案，幫助代理人獲得 MDRT 認證。學員為代理人制定個性化發展方案，學習通過八種最佳實踐幫助代理人拓展業務，集思廣益得出最佳創新實踐，成為行業的學生。學員還將學習如何提供有效獎勵和認可項目。

### 領導你的 MDRT 團隊

介紹 MDRT 指導項目。學員學習通過利用培訓干預和指導機會來考核、監督和管理代理人的成功。學員回顧五步培訓過程，與一位代理人進行業務規劃採訪角色扮演和一對一培訓角色扮演活動。學員還應評估指導和指導關係。

## 通過新經理人拓展業務

銷售經理人對公司盈利能力的提高有著至關重要的作用。選擇合適的人來擔任這份工作將會大大增加銷售代理人的生產效率和留任比率，如果選錯了候選人則會給公司的生產效率和士氣帶來極大的損失。研究表明大多數銷售經理人都是從代理人“提拔”起來的。不幸的是，優秀的代理人不一定就能成為優秀的銷售經理人。在這門課程中，銷售經理人將學習如何有效發現和培養人才，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

以小組為單位，學員應能識別銷售管理職位的關鍵任務和職能，確定對所有銷售經理候選人的共同期望，探討通過提拔新銷售經理人來促進代理機構發展的重要性。這些討論可以說明定義領導力的特徵和構建成功經理人的形象。

### 發現和評估新經理人

本模組展示如何發現和評估潛在的銷售經理人。嘗試管理角色。學員探討潛在銷售經理人的優勢和發展需要。

### 培訓新經理人成功技能

學員分析新銷售經理人的培訓和發展需求。通過合作的方式，制定一個預約前行動方案為新經理人的成功提供支持。此外，學員根據公司的銷售管理道路制定正式的學習途徑。

### 管理新銷售經理人的業績

學員確定如何幫助潛在銷售經理人滿足公司的預約要求和晉升標準。

### 銷售經理人的考驗

這一模組是一個場景類比，學員嘗試確定向上級主管建議的新招聘人選，選送他們參加銷售經理人培訓課程。

*可以單獨購買某個模組或購買整個系列。*

*即刻聯繫你的 LIMRA 顧問，瞭解更多關於如何提升銷售業績的資訊！*