

全新的 MFA (理財規劃師) 系列將 PDS 300 系列重新建構，內容富有彈性且更為精簡。全新的架構可在業務員職業生涯發展中的每一步提供相關知識、技能和工具，讓業績更出色。

**獲得 MFA (理財規劃師) 專業資格認證的學員：**

- 掌握整個銷售流程— 從理財規劃介紹到尋找新客戶、識別和量化需求、制定解決方案，最後促成銷售和維持長期關係
- 培養完整的業務管理技能 – 持續服務、創造願景、準確記錄、提升績效和擴展業務
- 獲得接觸和贏得企業客戶的知識和技能，包括事實調查、風險管理和設計適當的解決方案
- 順利完成 MFA (理財規劃師) 層級 1 – 3 後就有資格申請全球肯定的**理財規劃師**專業資格認證

## 理財規劃師系列

### 重新設計、課程單元化、內容精簡

全新的 Master Financial Advisor (MFA, 理財規劃師) 系列是將 PDS 300 系列重新整理，提供在高淨值市場致勝的基礎知識以及符合整體需求的銷售技能。

### 全新的 MFA (理財規劃師系列) 特色

**單元化及彈性學習** — MFA (理財規劃師) 系列重新架構為 12 個半天的學習單元，包括自學和講師指導，課程可連續進行，或在數週期間分次上課。

**混合式學習** — 每個單元都包含半天課前自學和半天虛擬或實體講師指導教學。

**完善的虛擬功能** — 強大的虛擬學習體驗，讓學員置身其中，積極參與。

**數位學習導引** — 互動式學習的設計，方便使用，完整的課程內容，讓數位學習更輕鬆。

### 目標對象

- 有志於實踐業務成長和發展的業務員
- 較具經驗的業務員，希望提升和完善自身能力，以提供個人和小型企業全方位理財規劃服務
- 希望獲得備受尊崇的 MFA (理財規劃師) 專業資格認證，並藉此在當今市場以專業性、能力和創新領導勝出的業務員

### 採取後續行動！

更多成功管理業務的資訊，請上網 [www.limra.com/mfa](http://www.limra.com/mfa)  
或聯絡 [talentsolutionsinternational@limra.com](mailto:talentsolutionsinternational@limra.com)。

## 全新的單元化課程架構

**MFA (理財規劃師) 系列包含 12 個混合式學習單元。每個單元都包括半天的課前自學和半天的講師主導教學。**

### **MFA (理財規劃師) 層級 1 — 奠定堅實的基礎 (6 個單元)**

在 MFA (理財規劃師) 層級 1 的六個單元中，學員開始學習旅程，將現有的才能和興趣發展成專業能力，建立成功業務並為客戶提供值得信賴的價值。

學員首先沉浸在金融服務環境 — 逐步轉變到理財規劃師的心態，瞭解過去和現在，財務規劃在協助人們獲得財務保障和安心方面扮演的角色，更重要的是，建立對道德實踐的基本承諾。

緊接著是為持續的成功奠定基礎，包括：良好的流程規劃、溝通風格分析、熟悉事實挖掘流程，以及有效的尋找潛在客戶。

最後引導學員融會貫通需求型銷售流程，從識別潛在客戶需求，進行量化，進而制定並提出適當的解決方案。

旅程的初始階段以促成銷售為最終目的，同時著眼於建立長期關係 — 從演示和說明有價值的最終建議、識別和充分利用購買契機、處理異議，以及最終獲得同意並規劃持續的售後服務。

### **MFA (理財規劃師) 層級 2 — 客戶優先 (4 個單元)**

**先決條件：成功完成 MFA (理財規劃師) 層級 1**

這個階段的學習旅程在促使學員更上一層，維持剛學到的技能和信心，擴大應用，健全業務管理和客戶關係管理。在此階段，學員被引導定義自己的願景並與團隊分享，制定和實施績效持續提升的流程。

概括而言，此階段的重點為鞏固學習成果和確保持續成功。學員將體驗如何以卓越的規劃、問題解決，和團隊規劃來架構和建立自己的事業，同時創建和領導高績效的專業團隊。

### **MFA (理財規劃師) 層級 3 — 企業理財顧問 (2 個單元)**

**先決條件：成功完成 MFA (理財規劃師) 層級 1 和 2**

經過前面的努力後，學員在此層級把眼光放得更遠大 — 以企業服務為目標。大部分的技能都是一體適用的，但仍需要新的能力。學員需找出其中差異，並能掌握方法進行事實調查和風險評估。學員也需學習新的技巧，包括接觸潛在企業客戶、制定和實施適當的解決方案，並且以及與客戶建立長遠的關係。

LL Global, Inc.®

