

LIMRA 国际人才发展中心

培养新进业务员的销售技能

管理快车道课程

课程概览

这个四小时的课程教导新进的销售经理和准营业部经理如何培养其新进业务员掌握基本销售技能。

欢迎与介绍

在这个单元结束时，学员将能够了解本课程的目的，知道他们需要做什么才能完成本课程的各个单元，理解本课程的目标，以及他们参加了这门课程后会有怎样不同的认知和行为。

培训新进业务员掌握销售流程

在这个单元结束时，学员将能够帮助新进营销员学习销售流程中面对客户时每个关键步骤的核心技能：

- 接洽
- 事实发现访谈
- 达成共识
- 提交解决方案
- 保单交付

他们还将掌握如何对其他人进行这些基本技能的培训，以便培养其新进业务员的独立性，并帮助他们在服务潜在客户和既有客户时获得初步成功。

技能培训过程

在这个单元结束时，学员将能够应用他们学到的新知识和新工具，使用经过实践检验的销售模型，并开始设计培训课程，待重返工作岗位时便能教授其新进业务员基本的销售技能。

课程总结和行动计划

在这个单元结束时，学员将能够应用在这门课程中学习的概念，建立可实施的行动计划，以支持其对新进业务员的后续培训。