

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

管理快车道认证培训旨在帮助学员从营销员转变为准经理或管理人才。

销售招聘人员、准经理和新进销售经理通过课程学习将：

- 从经过销售一线检验的洞见和行业领袖的受益。
- 掌握发现、吸引和培训新进销售业务员的关键技能。
- 在他们及其业务员有能力承担更多责任时，培养所需的技能和见解。

此课程计划包括两门必修课和一系列可选课程。

培养新进业务员的销售技能是管理快车道认证的可选课程之一，也是 LIMRA 的准营业部经理(AIAM) 课程之一。AIAM 专业资格认证有助于强化学员对对晋升为管理人才的信念。

培养新进业务员的销售技能课程教导新进销售经理和准经理如何培养其新进业务员基本的销售技能。

完成本课程的学员能够：

- 识别培训机会。
- 制定并开展有效的培训活动，帮助新进业务员正确执行贵公司的销售流程并促成更多销售业务。
- 运用有效的 PESOS 技能培训模型，帮助新进业务员学习和掌握基本的销售技能，以提高产能和绩效。

目标受众：

- 希望学习如何培养其新进业务员具备基本销售技能，帮助他们识别潜在客户、取得初步成功的准经理和新进经理
- 希望学习销售培训技能，帮助新进业务员建立客户关系并赢得新业务的准经理和新进经理，
- 想要培训其新进业务员专业地管理销售流程，使他们能促成更多业务，并为客户提供最佳服务的准经理和新进经理。

授课方式：

- 讲师主讲的课堂培训 — 由 LIMRA 的认证讲师或由 LIMRA 认证的公司讲师进行三小时十五分钟的课堂授课及技能演练活动

通过对核心销售技能和销售流程中的每个步骤有所掌握，您的准经理和新进经理将能够有效地使其营销员具备更强的信心和独立性，并带领他们成功经营潜在客户和既有客户。

更多资讯，请访问 www.limra.com/fasttrack
或联系 talentsolutionsinternational@limra.com

培养新进业务员的 销售技能

管理快车道认证课程

Fast Track
to Management
Recruit More and Grow Business

课程概览

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

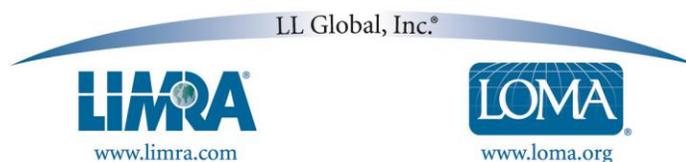
他们还将掌握如何对其他人进行这些基本技能的培训，以便培养其新进业务员的独立性，并帮助他们在服务潜在客户和既有客户时获得初步成功。

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。



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.