

LIMRA 国际人才发展中心 在线学习学院

LIMRA 在线学习学院通过混合学习策略（又名 Blend 2.0*）针对现代学习者提供与时俱进的现代学习方案：

- *课堂培训+
- *移动学习模块+
- *社交学习模块
- 移动学习应用
- 翻转课堂
- 碎片化的学习内容
- 随时随地学习
- 体验式学习
- 行为改变赋能

学院运用微学习方法，通过两到五分钟的学习模块，采取讲解、演示、角色扮演等不同形式的结合呈现课程。

公司还可以选择直接购买课程。

这些课程涵盖、但不仅限于以下主题：

- 销售 — 初级、中级和高级课程
- 销售管理 — 初级、中级和高级课程
- 人寿保险基础知识
- 其他当下热点的主题，例如社交销售、社交招聘、社交媒体、现代化销售、财务理论等

LIMRA在线学习学院使用移动数字学习和混合式学习等创新的教学方法，为全球的LIMRA会员提供最新的访问和学习机会。该学院为会员公司的学习管理系统提供精选的数字化教学内容，也更符合21世纪新时代学习者所偏好的学习方式。

完成 LIMRA 在线学习学院课程的学员有能力：

- 掌握并内化人寿保险基本知识
- 在保险营销职业生涯中快速起步
- 掌握基础和进阶的销售知识和技能
- 了解营业部规划、招聘、甄选、培训、发展和绩效管理等技能的基本知识
- 打造社交销售、社交招聘、社交媒体、现代化销售技巧、财务理论等必要的新技能

目标受众：

学院为以下销售渠道和受众提供学习和发展解决方案。新课程正在持续开发中。

渠道	目标受众	层级
代理人/营销员 银行保险 经纪人 独立理财顾问 (IFA)	员工 银行职员 销售代表 销售经理	新进人员 有经验人员 资深人员

授课方式：

混合式学习 — 课堂培训、移动学习和社交学习模块相结合

移动数字学习 — 通过 LIMRA 的学习管理系统 (LMS) 或植入式授课平台提供微型学习模块 (学员通过公司的学习管理系统注册登录，然后跳转至 LIMRA 的 LMS进行学习)

LIMRA的在线学习学院通过混合学习策略为当代学习者提供与时俱进的学习方案。

更多资讯，请访问 <http://www.limra.com/aiam> 或联系 TalentSolutionsInternational@limra.com



新进业务员入职旅程 (12 个单元)

本课程的开发旨在帮助那些正在向销售转型的新签约业务员，在“转变心态”这一环节获得成功，从而有充分地信心去应对销售过程的起伏，并提高初期销售的成功率。



人寿保险基础知识和基本产品类型 (24 个单元)

本课程将讲解人寿保险的基本概念，包括通用的人寿保险产品、附加险的功用和在售附加险产品，以及保险公司的考量因素。



营业部管理的关键内容 (48 个单元)

本课程以经过验证的最佳实践为基础而设计的销售管理培训课程，涵盖招聘、甄选、培训和绩效管理等部门管理的关键内容。



关键销售技巧 (60 个单元)

本课程旨在概述蜕变为成功理财顾问所需的关键技能。其中许多单元均包括技能演示或顾问与潜在客户间的角色扮演活动。

LL Global, Inc.



©2019, LL Global, Inc.™

This publication is a benefit of LIMRA membership.

No part may be shared with other organizations or reproduced in any form without LL Global's written permission.