

CAB

Certified Agency Builder

「團隊主管認證課程」

乃由美國及香港兩地
專業營銷及管理專業培訓機構
合作開辦之認證課程



Kinder Management Academy
Operated by Kinder Brothers International



Prime Learning
Institute



Universal Prestige
Institute

保險營銷管理的挑戰

- 營管前輩陸續退休，新一代需學習接棒
- 團隊文化差異，建立向心力及團隊合作成焦點
- 保險從業人口多年沒有明顯增幅
- 客戶關係及營利的維持及增長需要
- 系統化管理以穩定持續發展的需要
- 擁有激勵人心的領導才能需要

Your job as an Agency Builder is to lead!

營銷團隊創建者的工作就是領導!

You make the difference!
創造不一樣的人是你!

Agency Builders
團·隊·創·建·精·英

Managers
管理者 / 經理

Operation
營運

Leaders
領導

Talent
人才

營銷創建能力課程目標

課程目標: 課程以**業績增長**、**營業員發展**及有**利潤營運**為重點

讓營銷領導可以:

- ✓ 明白營銷創建的重點及認同作為營銷創建者的必備態度及領導能力
- ✓ 明白如何計劃及讓營業單位得到成長的原則，以及如何建立管理目標及整體管理計劃。
- ✓ 明白如何透過有效財務管理、實踐專業操守及激發團隊成員的潛能以達致有利潤的團隊營運。
- ✓ 明白如何作出激勵及領導，以及保持生活平衡以達致事業上持續成功。



裝備 · 迎戰

- ✓ 取勝：增才、育才、增產、添利
- ✓ 經理 Manager? 領導 Leader? 創建者 Builder?
- ✓ S.T.A.R.: 系統 System、人才 Talent、
氣氛 Atmosphere、關係 Relationship

課程內容 (共15 CPD 小時)

單元一: 營銷創建概要 (3 CPD 小時)

- 營銷創建重點
- 營銷領導應有的心態及想法

單元二: 目的為本營銷管理 (6 CPD 小時)

- 經營哲學的組成
- 目標管理程序
- 團隊計劃逐年模式
- 團隊的狀況及製定相應目標
- 製作管理程序手冊
- 管理者的責任

單元三: 贏利管理 (3 CPD 小時)

- 財務管理的概念及重要性
- 財務計劃程序
- 設定財務預算
- 如何實踐專業操守達成持續成功的營銷管理
- 建立遵紀守法的意識
- 贏的哲學
- 得到利益的做法
- 激發最大潛力的七種工具

單元四: 領導焦點 (3 CPD 小時)

- 如何做高層次的激勵
- 八個激勵層面
- 如何增強領導能力

內容包括:

營銷創建能力課程

[Agency Builder Competence Course (ABCC)]

此課程專為營銷領導及經理而設。學員如成功修畢 ABC 課程，將獲頒發國際認可的「**團隊主管認證 Certified Agency Builder (CAB)**」專業認證。學員亦可獲根據出席課堂的時數按比例計算CPD 時數。

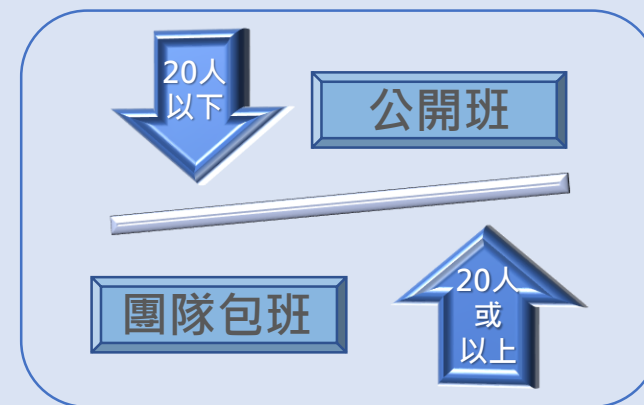


獲頒發「**團隊主管認證**」的學員，亦可豁免部份「**營銷主管專業管理系統**」 [Professional Patterns of Management (PPM)]課程之單元。此課程專為營銷領導及經理而設，協助他們建立一個可持續發展的營銷機構。PPM課程目前已被中港台及其他十二個國家採用，提供專業培訓、專業認證服務。學員如成功修畢PPM課程，將獲頒發國際認可的「**特許營銷領導 Chartered Financial Field Leader (CFFL)**」專業認證。

營銷創建能力課程
Agency Builder Competence Course
(1A-CPD 課程)
+
致勝營銷管理實務
Winning Agency Practices



KBI總裁David Smith與博栢學會行政總裁劉兆慶博士主持啟動營銷創建能力課程



課程查詢：

如欲索取更多有關課程的資料，

聯絡：Universal Prestige Institute

電話：+852 5318 3349

電郵：admin@up-1culture.com