



# Models of Exceptional Recruitment

## MÔ HÌNH TUYỂN DỤNG VƯỢT TRỘI

### Giới thiệu khóa học:

**Mô Hình Tuyển Dụng Vượt Trội (Models of Exceptional Recruitment)** là chương trình quản lý đầu tiên dành cho các Trưởng Nhóm (Trưởng nhóm dự bị) nhằm giúp cho đội ngũ quản lý mới này xác định đúng con đường phát triển của người quản lý và đặc biệt là nắm vững và áp dụng đúng quy trình tuyển chọn nhằm xây dựng một nhóm kinh doanh mới hiệu quả ngay từ ban đầu.



### Mục tiêu khóa học:

*Sau khoá huấn luyện, học viên sẽ tiếp thu và áp dụng:*

- Xác định rõ vai trò của người quản lý và người đại lý trong việc kinh doanh bảo hiểm nhân thọ.
- Nắm vững quy trình tuyển dụng ứng viên đại lý mới – Quy trình tuyển dụng 5T.
- Sử dụng thành thạo các bước xây dựng hồ sơ tuyển chọn, xác định chính xác nguồn tuyển hiệu quả của mình.
- Áp dụng hiệu quả tiến trình tiếp cận ứng viên từ khâu chuẩn bị, tiếp cận và đánh giá sơ bộ về ứng viên.
- Biết cách trình bày cơ hội nghề nghiệp với Bán hàng một cách chuyên nghiệp và thu hút với ứng viên.
- Nắm vững các kỹ năng giải đáp các thắc mắc của ứng viên một cách thuyết phục và giúp ứng viên hoàn tất các hồ sơ cần thiết trước khi gia nhập vào công ty.
- Nắm vững và áp dụng đúng quy trình hỗ trợ đại lý mới ngay sau khi tốt nghiệp khóa học đầu tiên, trong 30 ngày, 60 ngày và 90 ngày đầu tiên.

### Nội dung được đề cập:

- Vai trò của người đại lý và người quản lý.
- Trách nhiệm và thách thức.
- Quy trình lập kế hoạch kinh doanh.
- Quy trình tuyển dụng 5T – Tìm kiếm, Tiếp cận, Trình bày, Thuyết phục và Tiếp tục hỗ trợ.
- Tiến trình tuyển dụng.
- Xây dựng hồ sơ tuyển chọn.
- Chiến lược khơi gợi sự quan tâm về nghề nghiệp của ứng viên.
- Kỹ thuật đánh giá sơ bộ.
- Kỹ năng trình bày cơ hội nghề nghiệp với ngành BHNT.
- Kỹ năng thuyết phục ứng viên.
- Phương pháp hỗ trợ đại lý mới sau tốt nghiệp, trong 30, 60 và 90 ngày đầu tiên nhằm xây dựng người đại lý mới thành công.

### Phương pháp huấn luyện:

Huấn luyện theo hình thức tương tác đa chiều; Các mô hình lý thuyết sẽ được cô đọng để học viên dễ nhớ, dễ áp dụng; Các học viên khi tham dự sẽ sử dụng những tình huống cụ thể trong công việc để thảo luận, chia sẻ và đúc rút bài học; Bài tập thực hành ngay tại lớp học.





### THÔNG TIN KHÓA HỌC

#### Hoạt động trước đào tạo:

- Học viên đọc & tìm hiểu trước về nội dung đào tạo.
- Giảng viên tìm hiểu ngành nghề, đặc thù của học viên và phân tích nhu cầu đào tạo qua phỏng vấn & khảo sát.

#### Hoạt động trong đào tạo:

- Đào tạo theo hình thức đa chiều, lấy học viên & vấn đề của học viên làm trung tâm.
- Giới thiệu mô hình lý thuyết cô đọng để học viên dễ nhớ và áp dụng.
- Thảo luận, chia sẻ và giải quyết các tình huống cụ thể trong công việc của học viên ngay trên lớp.
- Lên chương trình hành động thực tế.

#### Hoạt động sau đào tạo:

- Giảng viên báo cáo tiến trình thực hiện và đánh giá kết quả đào tạo.
- Học viên áp dụng chương trình hành động vào thực tế công việc.
- Giảng viên tư vấn, hỗ trợ học viên trong quá trình áp dụng thực tế.
- Giảng viên tư vấn, đánh giá kết quả áp dụng thực tế của học viên.

#### Ngân sách thực hiện :

Số lượng tham dự: **dưới 30 người/lớp**

Thời lượng đào tạo: **2 ngày**

Địa điểm tổ chức: **Theo chỉ định**

Chi phí đào tạo: **Vui lòng liên hệ với chúng tôi**

Bao gồm: Chi phí chuẩn bị chương trình; Chi phí giảng viên và trợ giảng; Tài liệu huấn luyện cho học viên; Đồ dùng giảng dạy; Văn phòng phẩm và vật dụng cho các hoạt động học tập; Quà tặng học viên; Chứng nhận tham dự; Hóa đơn tài chính.

#### Đối tượng đào tạo:

Chương trình phù hợp cho đại lý, tuyển dụng viên.

#### Tài liệu đào tạo:

Với mỗi một chương trình huấn luyện, học viên sẽ được phát tài liệu huấn luyện. Nếu học viên yêu cầu hoặc mong muốn được tham khảo thêm về nội dung của chương trình, SALT sẽ cung cấp danh sách tài liệu tham khảo và tài liệu đọc thêm khi có yêu cầu.

#### Báo cáo sau đào tạo:

Cuối khóa học, SALT sẽ tập hợp kết quả học tập và đánh giá của các giảng viên và làm báo cáo gửi khách hàng. Nội dung báo cáo gồm:

- Đánh giá kết quả học tập chung của lớp, điểm mạnh và điểm chưa mạnh.
- Nhận xét những đặc điểm nổi trội của lớp học và tư vấn chương trình hành động sau huấn luyện.

#### Chứng nhận cuối khóa:

Để đảm bảo chất lượng đào tạo, học viên cần tham dự đúng giờ, đầy đủ và cần tham dự tối thiểu 80% thời lượng mỗi khóa học. Đây là điều kiện tiên quyết để có thể nhận chứng nhận tham dự.

#### Giảng viên:

Các giảng viên được SALT lựa chọn trên cơ sở kinh nghiệm làm việc với các tổ chức trong và ngoài nước trong lĩnh vực quản lý và đào tạo. Các giảng viên đều đã được đào tạo để có thể chuyển tải nội dung chương trình đào tạo đến các học viên một cách hiệu quả nhất.

#### Giám đốc chương trình:

TP.Hà Nội: Mr. Bùi Quốc Việt

ĐT: 0903254420 - Email: [bqviet@salt.edu.vn](mailto:bqviet@salt.edu.vn)

TP.HCM: Mr. Trần Việt Hưng

ĐT: 0913232632 - Email: [tvhung@salt.edu.vn](mailto:tvhung@salt.edu.vn)

