

진정한 전문가로 가는 첫 발걸음, 푸르덴셜생명과 함께하세요.

안녕하십니까?

대학을 졸업하고 사회로 내딛는 첫 발걸음,
어쩌면 인생에 있어서 처음으로 내리는
가장 중요한 결정의 순간에,
당신은 어떤 선택을 하시겠습니까?

어려운 시기, 치열한 세상에서 성공을 원하신다면,
진정한 전문가가 되어서, 남들과는 다른 곳에서
새로운 기회를 찾으십시오.

인재사관학교 푸르덴셜생명에서 전문가 중의 전문가,
Sales Professional이 되기 위한
진짜 스펙을 쌓을 수 있는 기회를 드립니다.
3개월간의 “Sales Professional Apprenticeship Course”을
통해서 진정한 전문가로 가는 첫 발걸음을
푸르덴셜생명과 함께하십시오.

자주 찾아오지 않는 특별한 이 기회,
놓치지 말고 도전하세요.

푸르덴셜생명 대표이사

커티스 장



! 지원 정보

☑ 모집부문

푸르덴셜생명 Sales 전문가 교육과정
(SPAC, Sales Professional Apprenticeship Course)

☑ 모집인원 : 000명 내외

☑ 지원기간 : 2019년 6월 24일(월) ~ 2019년 8월 16일(금)

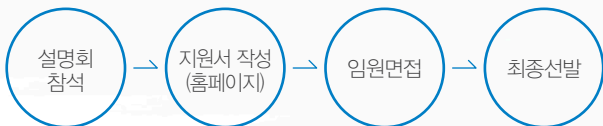
☑ 지원자격

– 정규 4년제 대학 기졸업자(2017년 8월 이후) 및 졸업예정자
(2020년 2월)

☑ 지원방법

푸르덴셜생명 홈페이지(<https://www.prudential.co.kr>)에서 지원서 작성

☑ 선발절차 및 일정



☑ 문의처

푸르덴셜생명 SPAC 프로그램 담당자
– Tel. 02-2144-2226, 02-2144-7233
– E-Mail. nhyoon@prudential.co.kr

* 본 과정은 푸르덴셜생명의 본사 직원 채용과는 무관합니다.

SPAC으로 SPECIAL하게 SPEC 쌓자!

푸르덴셜생명 Sales 전문가 교육과정

SPAC (Sales Professional Apprenticeship Course)



SPAC 3기 박준덕LP

SPAC 5기 이다연LP



Prudential

푸르덴셜생명

Sales Professional Apprenticeship Course

(푸르덴셜생명 Sales 전문가 교육과정)

푸르덴셜이 만드는 새로운 시작

푸르덴셜생명은 사회생활에 첫 발을 내딛는 대학졸업생들의 커리어 개발을 지원하고, 나아가 생명보험의 사회적 가치에 대한 올바른 인식을 젊은 세대를 통하여 우리 사회에 전파하려는 목적으로 푸르덴셜 Sales 전문가 교육과정을 운영하고 있습니다.

SPAC 프로그램의 목적은 단순히 영업사원을 모집하기 위함이 아닙니다. 생명보험과 Sales 직무에 대한 올바른 이해를 바탕으로, 생동감 있는 Sales 현장 참관 위주의 커리큘럼을 통하여 실질적인 Sales 실무지식을 쌓을 수 있도록 하는 Sales 전문가 양성 교육 프로그램입니다.

대한민국 최고의 Sales 전문가

푸르덴셜생명 SPAC 프로그램은 2014년 시작으로 2019년 상반기까지 총 9기의 교육과정이 성공적으로 진행되고 있습니다.

금융 관련 전공이 아니더라도, 관련 자격증이 없더라도, 외부 전문가 강의를 통한 역량 강화, 사내 Sales Training 전문가 그룹에 의한 체계적 Training, 그리고 업계 최고 수준의 생명보험 전문가인 Life Planner[®], Sales Manager와의 멘토링을 통해 살아있는 Sales Professional로서의 지식 및 경험을 쌓으실 수 있습니다.

Sales 전문가로서의 무한한 역량을 탐색해 나아가는 SPAC 프로그램을 통해 자기 자신을 Branding할 수 있는 기회를 누리보세요.

SPAC Overview

Sales 전문가를 육성하는 3개월간의 Intensive Training Course (2019년 9월 ~ 2019년 11월)

Sales 전문가가 되기 위한 '나'를 만들어 가는 시간

- ✓ What is Prudential, and Who am I?
- ✓ Sales 전문가가 되기 위한 여정(Salesmanship)
- ✓ Sales 전문가로서의 내 모습 그리기
- ✓ Visioning, Passion, Challenge

생명보험을 통한 금융보험전문가

- ✓ 생명보험의 기초이론(생명보험의 이해, 가치 및 필요성)
- ✓ Sales Process A to Z
- ✓ 고객의 마음을 움직이는
Needs Based Selling의 모든 것
- ✓ 나를 무장시키는 강력한 무기, 상품의 이해

Sales 심화교육 및 On the Job Training

- ✓ Agency Manager, Sales Manager 밀착 1:1 Training
- ✓ 고객 상담의 현장 참관 경험의 기회
(멘토의 Sales 현장 참관)



Value Proposition

인재사관학교 푸르덴셜생명의 모든 경험과 노하우가 집약된 최고의 교육과정

- ✓ Sales 전문가로서 '나'를 발견해 나가는 합숙 교육 과정
- ✓ 푸르덴셜생명의 노하우가 집약되어 있는 Sales Process 완전정복을 위한 교육과정
- ✓ 업계 최고 수준의 역량과 전문지식을 갖춘 Manager Group의 밀착 Training 과정
- ✓ 다년간의 경험과 깊은 내공을 지닌 Life Planner Group과 멘토링 및 On-the-Job Training 과정

생명보험을 기반으로 한 폭 넓은 금융지식 배양

- ✓ 재무설계 관점에서의 지식 강화를 위한 AFPK 온라인 교육비 지원

안정적인 교육 참여를 위한 지원

- ✓ 3개월간 매월 100만원의 교육수당 지원

최고의 특전, Life Planner® 특별위촉의 기회 제공

- ✓ 본 과정을 수료하신 분들에 한하여 특별위촉의 기회 제공
- ✓ Life Planner®로 특별위촉 후 안정적 정착을 위한 지원

특별위촉이란?

Life Planner® 지원을 위한 필수요소 중 하나인 직장경력
2년 이상 조건 면제