

CEO Message

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 12월 23일 ~ 2020년 2월 14일

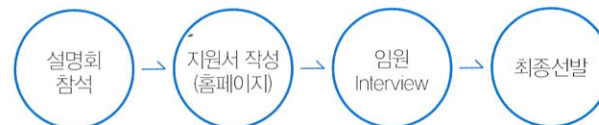
지원자격

- 정규 4년제 대학 기졸업자(2018년 2월 이후) 및 졸업예정자 (2020년 8월)
- 직장경력 2년 미만인 자

지원방법

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

선발절차 및 일정



문의처

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

* 본 과정은 푸르덴셜생명의 본사 직원 채용과는 무관합니다.

SPAC으로 SPECIAL하게 SPEC 쌓자!

푸르덴셜생명 Sales 전문가 교육과정

SPAC (Sales Professional Apprenticeship Course)



SPAC 9기 강성현

SPAC 9기 한솔



Prudential
푸르덴셜, 당신의 삶을 담다®

About SPAC

푸르덴셜생명

Sales Professional Apprenticeship Course

(푸르덴셜생명 Sales 전문가 교육과정)

푸르덴셜이 만드는 따뜻한 세상

SPAC 프로그램은 20~30대 젊은 세대를 대상으로 푸르덴셜생명의 창립이념인 가족사랑 인간사랑 정신을 실현하고자 탄생하였습니다. 푸르덴셜생명은 SPAC 프로그램을 통해 사회생활에 첫 발을 내딛는 대학졸업생들의 커리어 개발을 지원하며 지역사회에 공헌하자 합니다. 더 나아가 생명보험의 사회적 가치에 대한 올바른 인식을 젊은 세대를 통하여 우리 사회에 전파하여 우리 사회에 공헌하고자 합니다.



대한민국 최고의 Sales 전문가

푸르덴셜생명 SPAC 프로그램은 2014년을 시작으로 2019년 현재까지 총 10기의 교육과정을 성공적으로 진행하였습니다.

금융 관련 정공이 아니더라도, 관련 자격증이 없더라도 푸르덴셜생명 사내 Sales Training 전문가 그룹에 의한 체계적 Training 및 외부 전문가 강의를 통한 Sales 역량을 강화할 수 있습니다. 또한, 업계 최고 수준의 생명보험 전문가인 Life Planner, Sales Manager와의 멘토링을 통해 살아있는 Sales 지식 및 경험을 만들어 갈 수 있습니다.

Sales 전문가로서의 무한한 역량을 탐색해 나아가는 SPAC 프로그램을 통해 자신을 Branding 해 볼 수 있는 기회! SPAC 11기를 통해 가져 보세요.

SPAC Overview

Sales 전문가를 육성하는

3개월간의 Intensive Training Course

(2020년 3월 ~ 2020년 5월)

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