

SPAC으로 SPECIAL하게 SPEC쌍자!

푸르덴셜생명 Sales 전문가 교육과정

SPAC (Sales Professional Apprenticeship Course)



SPAC 8기
김도희

SPAC 9기
강성현

SPAC 9기
한솔

SPAC 9기
문성빈

SPAC 지원

✓ 지원기간

2020년 3월 23일(월) ~ 2020년 5월 15일(금)

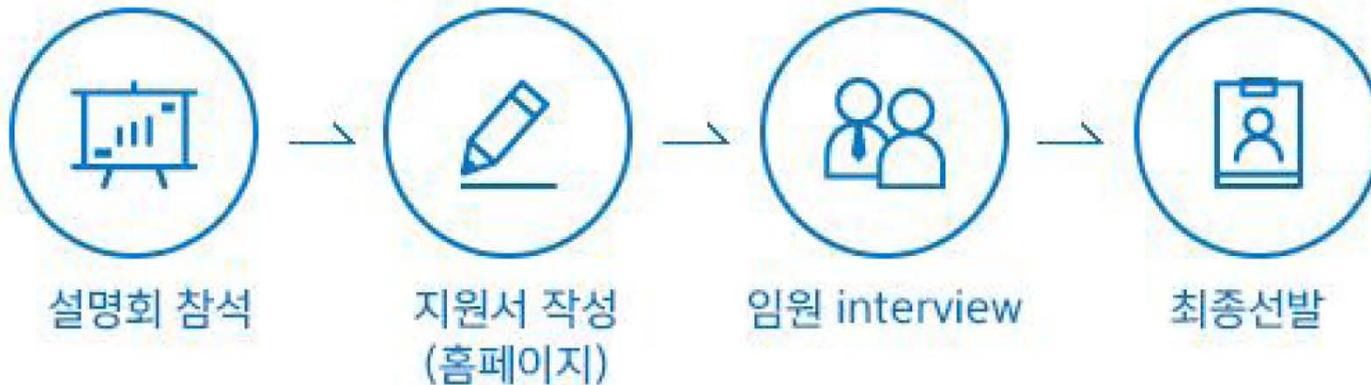
✓ 지원자격

- 정규 4년제 대학 졸업자(2018년 2월 이후) 및 졸업예정자(2020년 8월)
- 직장경력 2년 미만

✓ 지원방법

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

✓ 선발절차 및 일정



푸르덴셜생명이 만드는 따뜻한 세상

SPAC 프로그램은 20~30대 젊은 세대를 대상으로 푸르덴셜생명의 창립이념인 가족사랑 인간사랑을 실현하고자 탄생하였습니다. 푸르덴셜생명은 SPAC 프로그램을 통해 사회에 첫발을 내딛는 대학졸업생들의 커리어 개발 지원을 통해 지역사회에 공헌하고자 합니다. 더 나아가 생명보험의 사회적 가치에 대한 올바른 인식을 젊은 세대를 통하여 우리 사회에 전파함으로써 우리 사회에 공헌하고자 합니다.



SPAC 프로그램은 생명보험과 Sales 직무에 대한 올바른 이해 및 생동감 있는 Sales 현장 참관 위주의 커리큘럼을 통하여 Sales 실무지식과 경험을 쌓을 수 있도록 하는 Sales 전문가 양성 교육 프로그램입니다.

대한민국 최고의 Sales 전문가가 되기 위한 필수 과정

푸르덴셜생명 SPAC 프로그램은 2014년 시작으로 2020년 현재까지 총 11기의 교육과정을 성공적으로 운영하고 있습니다.

금융 관련 전공이 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 Professional로서의 경험을 쌓으실 수 있습니다.

푸르덴셜이 만드는 따뜻한 세상, Sales 역량강화를 통한 Self-Branding

푸르덴셜생명은 SPAC 프로그램을 통해 사회생활에 첫발을 내딛는 대학졸업생들의 커리어 개발을 지원하며 지역사회에 공헌하고자 합니다. 더 나아가 생명보험의 사회적 가치에 대한 올바른 인식을 젊은 세대를 통하여 우리 사회에 전파하여 우리 사회에 공헌하고자 합니다.

Sales 전문가로서의 무한한 역량을 탐색해 나아가는 SPAC 프로그램을 통해 자신을 Branding 해 볼 수 있는 기회! SPAC 12기를 통해 가져 보세요.

SPAC 소개

Sales 전문가를 육성하는 3개월간의 Intensive Training Course
(2020년 6월 ~ 2020년 8월)

- ✓ Sales 전문가가 되기 위한 '나'를 만들어 가는 과정
- ✓ Sales Process 및 생명보험 완전정복
- ✓ Sales 심화교육 및 현장경험을 통한 On the Job Training

SPAC 가치

- ✓ 인재사관학교 푸르덴셜생명의 모든 경험과 노하우가 집약된 최고의 교육과정
- ✓ AFPK를 통한 폭 넓은 금융지식 배양(AFPK 온라인 교육비 지원)
- ✓ 안정적인 교육 참여를 위해 교육수당 지원
- ✓ 최고의 특전, Life Planner® 특별위촉의 기회 제공

SPAC을 직접 경험한 선배들의 현장감 있는 이야기

▶ 임** (96년생/10기) ▶

성인이 되었음에도 불구하고 우리는 취업에 맞서 경쟁의 기로에서 갈등하는 일이 다반사입니다. 저 또한 그 혼란 속에 놓일 때 우연히 SPAC을 만났습니다. 지금 되돌아보면 SPAC 과정은 스스로를 재정비, 그리고 재평가해 주는 시간이었습니다.

예상하지 못했던 수준 높은 교육들을 통해 직접 현장에서 부딪히고 배워가며 숨겨져 있던 자질들을 하나둘씩 꺼내 보면서 내가 가고자 하는 길에 대한 용기가 생겼고, 저의 가능성 또한 발견할 수 있었습니다. 특히 금융권 세일즈에 관심이 많았던 터라 진정 '건강함이 돌아가는 영업'이란 무엇인가에 대해 가슴 깊이 깨우칠 수 있었습니다.

사회에 발을 딛기 전, 여러분도 차별화된 새로운 경험을 원한다면 SPAC을 통해 무한한 기회를 찾고 스스로의 가치를 발굴해보세요.

연고 싶은 만큼 집요하게 참여한다면 SPAC은 그 이상의 것들을 선사해 줄 것이라 생각합니다.

▶ 고** (95년생/10기) ▶

SPAC프로그램을 지원하게 된 이유는 딱 한 가지입니다. 앞으로 내가 어떤 일을 해야 행복할 수 있는지를 경험을 통해 찾고자 지원하게 되었습니다.

SPAC 과정을 하기 전까지 나만의 확고한 비전도 없이 남들과 같은 방향으로 안정된 직장을 갖는 것이 삶의 유일한 목표라 생각해 왔는데 SPAC을 하며 기존의 생각들이 완전히 잘못된 것임을 깨닫게 되었고 처음으로 뉘를 해보고 싶다는 절실한 꿈이 생기게 된 계기가 되었습니다.

SPAC 과정은 단순히 SPEC을 쌓기 위한 수단이 아닌 앞으로 우리가 어떻게 살아야 하는지, 어떠한 생각을 갖고 삶의 방향성을 찾아야 하는지를 3개월 동안 생각해 볼 수 있는 기회라고 생각합니다.

성공한 삶이 사람마다 기준이 다를 수 있겠지만 교육과정을 통해 제가 배운 성공의 결론은 주변 시선에 의식하며 살아가는 것이 아니라 내가 좋아하는 확신을 갖고 할 수 있는 일이 있다면 도전하고, 자신의 삶을 주도적으로 개척해 나가는 것이 성공한 삶에 도달할 수 있는 유일한 방법이라는 것을 깨닫게 되었습니다.

▶ 김** (90년생/9기) ▶

우리나라에서는 보험회사라고 하면 부정적인 인식과 다른 사람들의 편견으로 인해 보험의 본질적인 가치가 숨겨져 있습니다.

SPAC 프로그램은 단순히 보험이라는 카테고리에서 떠나서 한번쯤 참여해 볼 만한 프로그램이라고 생각합니다. 금융 전반적인 지식을 배울 수 있으며 좋은 사람들과 함께 할 수 있는 기회의 장이기 때문입니다. SPAC은 3개월의 길다면 길고 짧다면 짧은 시간에 진행됩니다.

좀 더 넓은 세계를 경험하고 싶고 다른 사람들이 생각하는 것 이상의 무엇인가를 원하는 사람들에겐 더할 나위 없는 프로그램입니다. 사회에 첫 발걸음을 내딛는 20대 초, 중반 후배들에게 적극적으로 권하고 싶습니다.

▶ 류** (92년생/8기) ▶

저는 사람이 살아오면서 모든 일은 "나를 영업하는 것" 이라고 생각하였습니다. 소개팅을 할 때 마음에 드는 상대에게 "나"를 영업하는 것. 취업을 위해 면접관에게 "나"를 영업하는 것. 하지만, "나를 영업하는 방법"에 대해서는 대학교에서 배우지 못하였기에, 대학생이라면 꼭 한 번쯤 읽어봐야 하는 필독서처럼 SPAC을 권하고 싶습니다.

교육기간 중 현장에 뛰어들어 바로 영업을 하라고 하였더라면 저 역시 시작하지 않았을 것입니다. 푸르덴셜 SPAC프로그램은 영업을 잘하는 방법을 알려주는 곳이 아니라 얼마나 "나"라는 존재에 대해서 알고 있는지, 생각해보았는지 일깨워주는 과정입니다.

▶ 김** (91년생/7기) ▶

제 인생에서 SPAC 과정에 참여하게 된 것은 손에 꼽힐 정도로 정말 잘한 일이라 생각합니다. 정말 많은 것들을 배울 수 있을 수 있는 시간이었기 때문입니다. 금융 지식 및 영업 업무에 대해 배우며, 왜 보험사관학교라고 불리는지 공감할 수 있었습니다. 그 무엇보다 생명보험의 가치에 대해 진심으로 공감할 수 있었고, 그 순간 저에게 보험 SALES는 '보험 상품을 판매하다'에서 '사람들을 도와주다' 라는 개념으로 변하게 되었습니다. 그래서 지금의 라이프플래너라는 직업에 사명감을 갖게 되었고, 많은 분들을 위해 더 열심히 일을 할 수 있는 계기가 되었습니다.

차별성을 가진 본인만의 SPEC을 쌓고 싶은 분들, 영업 업무가 본인에게 맞는지 확인해 보고 싶으신 분들, 푸르덴셜의 라이프플래너로 도전해보고 싶으신 분들 모두 도전해보세요. 정말 아깝지 않은 가치 있는 시간이 될 것이라 확신합니다.

장 ** (92년생/6기)

'나는 어떤 사람인가?' 취업을 준비하는 대부분의 사람들이 갖는 의문입니다. 저 역시 마찬가지였고, 어쩌면 이 글을 읽는 여러분도 위와 같은 물음에 답을 찾기 위해 애쓰고 있을 것입니다. 저에게 SPAC프로그램은 내가 어떠한 사람인지, 더 나아가 어떤 인생을 살았을 때 내가 진정 행복할 수 있는가에 대한 작은 해답을 내려준 프로그램이었습니다.

주체적이지 않은 삶을 원하는 사람은 없을 것입니다. 성격의 차이를 떠나 누구나 자신이 원하는 삶의 모습을 그리고 있고, 그것을 실현하기 위해 본인과 꼭 맞는 '업'을 찾기 위해 애씁니다. SPAC프로그램은 단순히 영업 전반에 대한 교육이 아닌, 그러한 '업'을 찾는 과정이었습니다.

나의 삶은 누구도 책임져주지 않습니다. 나는 어떤 사람이고, 무엇을 할 때 행복한가에 대한 대답이 이미 자신에게 있습니다. SPAC을 통해 눈으로 보고, 귀로 듣고 직접 판단하십시오. 그리고 나의 행복이 푸르덴셜에 있다고 생각하신다면 과감히 뛰어드십시오. 당신의 행복한 인생을 위한 단 하나의 계기가 SPAC프로그램이길 바랍니다.

이 ** (93년생/5기)

저는 금융과 보험을 전공하였음에도 보험회사와 보험설계사에 대한 인식이 좋지 않았습니다. 하지만 SPAC 과정을 수료하면서 그 가치를 알게 되었고 "푸르덴셜"이란 회사와 "라이프플래너"란 Job의 큰 가치를 느끼게 되었습니다. 보험사관학교라는 명성을 지닌 푸르덴셜은 저에게 전문적인 지식뿐만 아니라 보험의 가치와 소중한 보장의 의미를 알려주었습니다.

치열하고 숨 막히는 취업난속에서 청춘들의 꿈과 열정을 마음껏 펼칠 수 있게 해준 회사가 바로 푸르덴셜이었습니다. 실패를 두려워하기 보다는 도전하여 가치 있는 일을 할 수 있는 기회를 주는 것이 SPAC 과정이라고 생각합니다.

박 ** (90년생/3기)

SPAC 과정은 제 능력에 대해 보다 객관적이고 날카롭게 평가해 볼 수 있는 시간이자 기회였습니다. 영업이라는 환경을 간접적으로 경험하면서 내가 과연 Sales 시장에서 얼마나 인정받을 수 있을지를 고민하고 확인해 볼 수 있는 시간이 되었습니다.

SPAC은 누구에겐 허무할 수도 누구에겐 담이낼 수 없을 만큼의 경험과 삶의 철학을 만들어 줍니다. 즉, 움직이는 만큼 선이 그려지고 원하는 만큼 그림을 그릴 수 있다는 것입니다. 과정이 끝나고 나면 자신이 무슨 일을 하든 가능할 것이라는 자신감을 갖게 해줍니다. 단, 그 정도의 차이는 치열함의 차이임을 미리 말씀드리고 싶습니다.

감정적인 선택에 이끌려 자신의 삶을 좌우하는 직업을 선택하기가 망설여지는 젊은 인재가 있다면 그런 이들에게 있어 SPAC 이라는 프로그램은 얻을 것이 많을 수 밖에 없는 과정입니다.

김 ** (86년생/1기)

저는 SPAC을 통해 선배들의 이야기를 들으며 기본적인 보험 지식을 채울 수 있었고, AFPK 교육을 통해 전문적인 지식까지 겸할 수 있는 기회가 되었습니다. 본사의 집체교육을 통해 기초 체력을 기른 후에는 소속 Agency로 배치되어 선배들의 실무를 가까운 곳에서 직접 보고 배우며 전문성을 터득할 수 있었습니다.

이 과정을 통해 막연하게 어떻게 살아야 할까 고민하던 SPAC 프로그램 전과는 확연히 다른 모습으로 바뀐 저를 발견할 수 있었고, 그런 변화된 모습을 통해 부모님 또한 저를 인정해 주셨습니다. SPAC 프로그램을 통해 여러 측면에서 변화하였지만, 그 중 분명한 것은 현재의 저는 SPAC 프로그램 이전의 제 선택에 감사하고 있다는 것입니다.