

LIMRA Talent Solutions International

Curso de Formación en Gestión de Agencias

El **Curso de Formación en Gestión de Agencias** (AMTC) es un programa basado en habilidades, diseñado para ayudar a un gerente de campo a desarrollar completamente y afinar 28 habilidades gerenciales específicas en las áreas de planeación y establecimiento de metas, atracción y selección de talento, capacitación y actividad gerencial.

Los participantes que completan este curso tienen la habilidad demostrada de mejorar indicadores clave para el éxito de una agencia, incluyendo:

- Retención de agentes de tiempo completo
- Nuevas primas emitidas por nuevos agentes de tiempo completo
- Número de nuevos agentes contratados
- Número de reclutas potenciales

Audiencia Objetivo:

- Gerentes de ventas en transición de una posición con responsabilidades de producción, a otra con responsabilidades gerenciales
- Gerentes de agencia o gerentes funcionales, aquellos con funciones especializadas tales como atracción de talento o capacitación, y aquellos que requieren desarrollar sus habilidades gerenciales para mejorar su desempeño
- Gerentes de agencia establecidos que buscan un curso de actualización sobre prácticas esenciales de gestión de ventas y nuevas ideas de compañeros participantes

Opciones de Impartición:

- Capacitación modular presencial. Curso de trece días consistente en cinco sesiones, con énfasis en técnicas y prácticas de aprendizaje para adultos, dirigido por un Facilitador LIMRA Certificado o por un Facilitador de la Compañía Certificado por LIMRA:
 - Sesión 1 - Introducción y Planeación (2 días)
 - Sesión 2 - Atracción de Talento (3 días)
 - Sesión 3 - Selección (3 días)
 - Sesión 4 - Capacitación (2 días)
 - Sesión 5 - Gestión de Desempeño y Planeación para el Futuro (3 días)
- Capacitación semanal presencial. Curso de veintitrés semanas consistente en una sola clase semanal de tres horas, con énfasis en técnicas y prácticas de aprendizaje para adultos, dirigido por un Facilitador LIMRA Certificado o por un Facilitador de la Compañía Certificado por LIMRA

AMTC capacita en habilidades que la investigación de LIMRA ha identificado como críticas para el éxito en ventas y en gestión de agencias y, mediante un ambiente en aula único, provee una experiencia para toda la vida.

Para más información visite www.limra.com/AMTC
o contacte talentsolutionsinternational@limra.com

El Curso de Formación en Gestión de Agencias se enfoca en desarrollar las habilidades de gerentes de agencia para conseguir éxito en el competitivo ambiente de negocios actual.

AMTC continúa siendo el programa líder de desarrollo de habilidades para gerentes de ventas a nivel mundial, porque produce resultados cuantificables. Los graduados del curso obtuvieron calificaciones significativamente más altas de sus gerentes, al ser evaluados en habilidades AMTC incluyendo:

- Desarrollo y uso de un plan anual, mejoró 25 por ciento
- Conducir revisiones individuales de agentes, mejoró 24 por ciento
- Hacer una presentación de la carrera, mejoró 22 por ciento
- Analizar los registros de actividad de los agentes, mejoró 22 por ciento

AMTC es uno de los cursos de designación Gerente de Agencia de Seguros Colegiado (CIAM)

La designación CIAM provee una vía para el desarrollo profesional y un referente para medir y reconocer el desempeño de los gerentes.

AMTC

Agency Management

TRAINING COURSE

RESUMEN DEL PROGRAMA

Ya sea a través de 13 sesiones modulares de un día, o de 23 clases AMTC semanales de tres horas, los participantes adquirirán conocimiento y desarrollarán habilidades en las siguientes cinco áreas críticas de la gestión.

Planeación

Ayuda a identificar la cultura de la unidad/agencia, desarrollar una declaración de misión y filosofía y elaborar un plan anual para alcanzar metas y objetivos. Desarrolla habilidades para ayudar a los agentes a revisar su desempeño y planear para el futuro.

Atracción de Talento

Identificar y hablar con reclutas de alto potencial usando probadas técnicas de referencia de agentes, prospectos cálidos y actividad personal. Desarrollar planteamientos para estas fuentes y aprender métodos alternativos de atracción de talento.

Selección

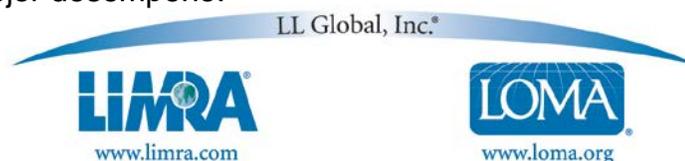
Descubrir probados métodos de selección y desarrollar un proceso que pueda ayudar a reducir la rotación de agentes. Crear un programa muestra de trabajo para ayudar a seleccionar personal de alto potencial.

Capacitación

Aprender técnicas de capacitación que produzcan un cambio en el comportamiento de sus agentes. Desarrollar habilidades para establecer objetivos de capacitación, juego de roles y trabajo conjunto. Potenciar las reuniones, conferencias y clínicas de la agencia para desarrollar las habilidades de los agentes para lograr objetivos de capacitación.

Gestión de Desempeño

Desarrollar habilidades clave de supervisión y emplear un probado proceso de solución de problemas. Aprender a gestionar la actividad de los agentes y personalizar su desarrollo para un mejor desempeño.



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.