

LIMRA Talent Solutions International

Desarrolle las Habilidades de Venta de sus Nuevos Agentes

Un curso de Fast Track to Management

Desarrolle las Habilidades de Venta de sus Nuevos Agentes enseña a los gerentes de ventas recientemente nombrados y a los aspirantes a gerentes cómo desarrollar las habilidades de venta esenciales de sus nuevos agentes.

Al finalizar este curso, los participantes podrán realizar lo siguiente:

- Identificar oportunidades de capacitación.
- Desarrollar y ofrecer eventos de capacitación eficaces que ayuden a los nuevos agentes a llevar adelante correctamente el proceso de venta de su compañía y cerrar más ventas.
- Aplicar el modelo eficaz de desarrollo de habilidades PEMOS para ayudar a los nuevos agentes a adquirir y dominar habilidades de venta fundamentales para alcanzar un alto nivel de productividad y desempeño.

Público objetivo:

- Aspirantes a gerente y nuevos gerentes que desean aprender a desarrollar las habilidades básicas de venta de sus nuevos agentes para ayudarlos a alcanzar el éxito inicial de ventas con sus prospectos identificados
- Aspirantes a gerente y nuevos gerentes que desean desarrollar habilidades de capacitación en ventas para ayudar a los nuevos agentes a establecer relaciones con los clientes y obtener nuevos negocios
- Aspirantes a gerente y nuevos gerentes que desean capacitar a sus nuevos agentes para que manejen de manera experta el proceso de venta, lo que les permitirá cerrar más ventas y brindar la mejor atención posible a sus clientes

Opción de metodología:

- Capacitación en el aula dirigida por un facilitador: 3 horas y cuarto de facilitación y actividades de aplicación de habilidades dirigidas por un Facilitador Certificado por LIMRA o un Facilitador Interno Certificado por LIMRA

Con una nueva comprensión de las habilidades básicas de venta y los pasos del proceso de venta, sus aspirantes a gerente y nuevos gerentes tendrán la capacidad para inculcar con eficacia la confianza y la independencia en sus agentes de ventas y guiarlos hacia el éxito con sus prospectos y clientes.

Para obtener más información, visite www.limra.com/fasttrack o escriba a talentsolutionsinternational@limra.com.

La Certificación Fast Track to Management está diseñada para ayudar a los participantes en la transición de agentes de ventas a aspirantes a gerente o gerentes.

Los encargados de selección de personal de ventas, aspirantes a gerente y nuevos gerentes de ventas:

- Se beneficiarán de las ideas y prácticas probadas en campo de líderes de la industria.
- Dominarán las técnicas clave para encontrar, atraer y desarrollar a nuevos agentes de ventas.
- Desarrollarán habilidades y conocimientos necesarios para asumir más responsabilidades a medida que ellos y sus agentes avanzan hacia una mayor rendición de cuentas.

El programa incluye 2 cursos obligatorios y una serie de cursos electivos.

Desarrolle las Habilidades de Venta de sus Nuevos Agentes es un curso electivo de la Certificación Fast Track to Management y uno de los cursos requeridos para ser Gerente de Agencia de Seguros con Titulación de Asociado (AIAM) de LIMRA. La titulación académica de AIAM refuerza el compromiso de los participantes con la gestión.

Desarrolle las Habilidades de Venta de sus Nuevos Agentes

Fast Track
to Management
Recruit More and Grow Business >>>

Un curso de Fast Track to Management

RESUMEN DEL PLAN DE ESTUDIOS

Bienvenida e Introducción

Al final de esta sesión, los estudiantes podrán comprender el propósito de este curso, saber lo que deben hacer para completar los diversos componentes del curso, describir los objetivos del curso y conocer lo que sabrán o harán de manera diferente como resultado del curso.

Desarrollar el Dominio del Proceso de Venta de sus Nuevos Agentes

Al finalizar esta sesión, los estudiantes podrán ayudar a los nuevos agentes de ventas a comprender y desarrollar habilidades básicas para el trato con el cliente en cada paso crítico del proceso de venta:

- Contacto
- Entrevista Introductoria
- Acuerdo Introductorio
- Presentación de la Solución
- Entrega de la Póliza

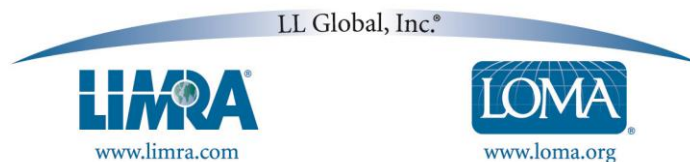
Además, sabrán cómo capacitar a otros en estas habilidades básicas para comenzar a desarrollar independencia en sus nuevos agentes y contribuir al éxito inicial de estos con sus prospectos y clientes.

Proceso de Desarrollo de Habilidades

Cuando concluya esta sesión, los estudiantes podrán aplicar sus nuevos conocimientos y herramientas y, utilizando un modelo comprobado, comenzarán a estructurar sesiones de capacitación para desarrollar habilidades de venta fundamentales en sus nuevos agentes al regresar al trabajo.

Resumen del Curso y Plan de Acción

Al final de esta sesión, los estudiantes podrán aplicar los conceptos de este curso en el trabajo creando un *Plan de Acción* que implementarán en apoyo de oportunidades de capacitación para sus nuevos agentes.



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.