

LIMRA Talent Solutions International

# Ver la Oportunidad

*Un curso de Fast Track to Management*

## RESUMEN DEL PLAN DE ESTUDIOS

Este curso de 4 horas ayuda a los agentes de ventas que están en transición a una función gerencial a hacer el cambio de mentalidad necesario para tener éxito como aspirantes a gerente de unidad o gerentes de ventas. Los agentes de ventas aprenderán cómo lograr un equilibrio entre las ventas y, al mismo tiempo, las funciones de gestión fundamentales de atracción de talento y capacitación de nuevos agentes.

### ***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 harán de manera diferente como resultado del curso.

### ***Hacer la Transición Profesional***

Al finalizar esta sesión, los estudiantes podrán comprender la estructura del liderazgo de ventas dentro de sus organizaciones y la posible trayectoria profesional que pueden seguir como gerentes de ventas, así como identificar el impacto comercial de sus esfuerzos de atracción de talento en sus organizaciones.

### ***Nuevo Rol***

Cuando termine esta sesión, los estudiantes podrán comprender la importancia de desarrollar habilidades sólidas que respalden su actividad prioritaria de atracción de talento y definir un calendario de actividades de 90 días que organice sus múltiples responsabilidades y prioridades laborales.

### ***Resumen del Curso y Evaluación del Conocimiento***

Cuando concluya esta sesión, los estudiantes podrán aplicar los conceptos de este curso en el trabajo para influir en los resultados que logran dadas sus nuevas responsabilidades.