

LIMRA Talent Solutions International

Vender la Oportunidad

Un curso de Fast Track to Management

Vender la Oportunidad enseña las habilidades básicas de atracción de talento a los agentes de ventas que están en transición a una función gerencial. Los participantes aprenden cómo formar una cartera de candidatos, posicionar o “vender” la oportunidad profesional y hacer presentaciones favorables de la organización.

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

- Crear una cartera dinámica de candidatos aprovechando sus fuentes más cercanas: contactos personales, recomendaciones de agentes y redes sociales.
- Dominar las 5 prácticas recomendadas de establecimiento de contactos.
- Comprender lo que les importa a los posibles candidatos de hoy y cómo esa motivación se alinea con su enfoque.
- Desarrollar y usar un guion de posicionamiento que motive a los posibles candidatos a conocer más sobre la oportunidad profesional.
- Manejar las objeciones de los candidatos y obtener el compromiso de seguir adelante con el proceso de contratación.
- Aplicar estrategias de seguimiento que generen buena voluntad y refuercen las oportunidades profesionales de acuerdo con las preferencias profesionales de los candidatos.

Público objetivo:

- Programa de capacitación ideal para la iniciación de aspirantes a gerente
- Aspirantes a gerente y nuevos gerentes que desean mejorar sus habilidades de atracción de talento
- Aspirantes a gerente y nuevos gerentes que desean atraer a más agentes y hacer crecer su negocio

Opción de metodología:

- Capacitación en el aula dirigida por un facilitador: 4 horas de facilitación y actividades de aplicación de habilidades dirigidas por un Facilitador Certificado por LIMRA o un Facilitador Interno Certificado por LIMRA

Con motivadores de impulso hacia el éxito y prácticas recomendadas estratégicas y tácticas, este programa posicionará a sus agentes de ventas para comenzar a atraer a más agentes y hacer crecer el negocio.

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.

Vender la Oportunidad es un curso obligatorio de la Certificación Fast Track to Management.

Vender la Oportunidad

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.

Búsqueda de Candidatos

Al finalizar esta sesión, los estudiantes podrán definir el proceso de atracción de talento y describir dónde pueden agregar valor mediante la identificación de candidatos con más posibilidades, crear una estrategia de búsqueda que especifique no menos de 3 fuentes para luego implementarla y desarrollar una cartera de atracción de talento que detalle al menos 20 contactos a quienes ofrecerles la oportunidad profesional.

Presentación de la Oportunidad

Cuando termine esta sesión, los estudiantes podrán identificar el lenguaje más eficaz para motivar al posible candidato a conocer más acerca de la oportunidad profesional utilizando el marco de contacto y manejando las objeciones el 100 % de las veces en los escenarios de práctica. Los participantes desarrollarán su *Guion de Posicionamiento*

personal utilizando una hoja de trabajo de guion que incorpora los 3 puntos del marco de posicionamiento y traducirán la trayectoria de la compañía en características y ventajas relevantes que motiven e involucren a los candidatos de hoy.

Presentaciones: Su Rol

Cuando concluya esta sesión, los estudiantes podrán identificar y describir el proceso de atracción de talento y selección de sus compañías al completar la hoja de trabajo del proceso de atracción de talento y selección. También podrán presentar con precisión una *Herramienta de Evaluación* de la trayectoria profesional a los candidatos, mientras describen los beneficios de dar los siguientes pasos en el proceso de selección. Por último, podrán crear un calendario de acciones de seguimiento para la atracción de candidatos que se base en las estrategias identificadas.

Resumen del Curso y Evaluación del Conocimiento

Al final de esta sesión, los estudiantes podrán aplicar los conceptos de este curso en el trabajo para influir en los resultados tanto cuantitativos como cualitativos de la atracción de candidatos.

LL Global, Inc.®



www.limra.com



www.loma.org

©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.