

LIMRA Talent Solutions International

Apoye a su Agente Buscando el Éxito

Un curso de Fast Track to Management

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.

Apoye a su Agente Buscando el Éxito 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.

Apoye a su Agente Buscando el Éxito enseña a los gerentes de ventas recientemente nombrados y a los aspirantes a gerentes cómo ayudar a sus nuevos agentes a realizar una búsqueda exitosa de posibles clientes y ampliar su alcance dentro de sus mercados naturales.

Al finalizar este curso, los participantes son capaces de realizar lo siguiente:

- Apoyar a los nuevos agentes en el desarrollo de un plan de prospección.
- Entrenar y asesorar a los nuevos agentes en actividades que se basan en sus planes de prospección y aumentan sus listas de prospectos.
- Desarrollar las habilidades de contacto de los nuevos agentes para concertar citas iniciales con prospectos.
- Realizar sesiones de coaching para supervisar las actividades de prospección y las habilidades para concertar citas.
- Organizar ejercicios de desarrollo continuo de habilidades que promuevan las habilidades de prospección de los nuevos agentes.

Público objetivo:

- Aspirantes a gerente y nuevos gerentes que desean que sus nuevos agentes tengan un comienzo exitoso con un sistema de prospección comprobado
- Aspirantes a gerente y nuevos gerentes que desean desarrollar estrategias de capacitación en prácticas recomendadas para perfeccionar las habilidades de prospección de ventas de sus agentes

Opción de metodología:

- Capacitación en el aula dirigida por un facilitador: 3 horas y 50 minutos de facilitación y actividades de aplicación de habilidades dirigidas por un Facilitador Certificado por LIMRA o un Facilitador Interno Certificado por LIMRA

Con prácticas recomendadas estratégicas y tácticas actuales y probadas en campo, este programa posicionará a sus aspirantes a gerente y nuevos gerentes para capacitar a los agentes en el arte y la ciencia de la prospección eficaz.

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

Apoye a su Agente Buscando el Éxito

Un curso de Fast Track to Management

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

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.

Importancia de la Prospección

Al finalizar esta sesión, los estudiantes comprenderán mejor no solo la importancia de la prospección y la manera en que pueden influir en las percepciones de sus agentes sobre esta, sino también cómo aportar valor a sus prospectos mediante el establecimiento de relaciones. Los estudiantes descubrirán técnicas eficaces para apoyar el éxito de la prospección y reconocerán signos de fracaso de la prospección entre sus agentes para brindar oportunidades de desarrollo oportunas. También adquirirán estrategias para diseñar un plan de prospección que respalde los esfuerzos de prospección de sus agentes.

Identificar y Aprovechar los Mercados

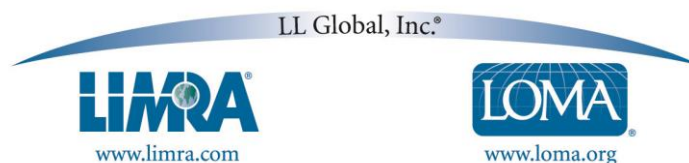
Cuando termine esta sesión, los estudiantes dominarán varios métodos para apoyar el desarrollo de la lista de prospección de un agente. Esta sesión se centra principalmente en cómo pueden ayudar a sus agentes a desarrollar y ejecutar sus guiones de contacto previo para lograr que los prospectos acepten reunirse. Además, los participantes recibirán herramientas de seguimiento de actividades que ayudan a supervisar las actividades de prospección de sus agentes.

Sistema de Apoyo a la Prospección

Cuando concluya esta sesión, los estudiantes sabrán cómo apoyar las actividades de prospección de sus agentes y qué pueden hacer para guiar los esfuerzos y la eficacia de sus agentes para lograr el éxito.

Resumen del Curso y Evaluación

Al final de esta sesión, los estudiantes podrán aplicar los conceptos de este curso en el trabajo para influir en los resultados de prospección y programación de citas de sus nuevos agentes.



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.