

LIMRA Talent Solutions International Seminario para la rentabilidad en la gestión de la agencia

Conectando decisiones cotidianas con los resultados
Optimice el crecimiento y la rentabilidad, administre los costos de manera efectiva, implemente las mejores prácticas, equilibre los recursos y gane en el mercado

El Seminario de rentabilidad de la agencia de LIMRA Talent Solutions International (MAPS) se centra en desarrollar las habilidades que los gerentes de las agencias necesitan para impulsar la rentabilidad y el crecimiento en los mercados hipercompetitivos de hoy, incluyendo:

- Comprender el vínculo entre **la toma de decisiones tácticas diarias y la rentabilidad de las agencias estratégicas**
- Adoptando un **enfoque emprendedor**
- Hacer un uso efectivo y eficiente de los recursos de la agencia para alcanzar los **indicadores clave de rendimiento** (KPI)
- Identificar e influir en los **impulsores clave del rendimiento** (KPDs) que impactan y afectan la rentabilidad de la agencia
- Crear **estrategias prospectivas** para el crecimiento a largo plazo (de tres a cinco años) y la rentabilidad financiera, e implementar **mejores prácticas comerciales** para obtener resultados óptimos

¿MAPS es adecuado para usted y su equipo?

El seminario proporciona una plataforma para que los **líderes de ventas** clave lleven un mayor conocimiento de **la rentabilidad y el crecimiento**. Está dirigido a aquellas personas responsables de maximizar el éxito de sus agencias.

Contenido y entregables

- Al conducir la simulación **de The Profit Engine**, los gerentes experimentan las palancas y los engranajes de dirigir una organización de ventas rentable, en crecimiento y sostenible.
- Ejercicios emergentes de **resolución de problemas**; análisis y planificación colaborativos
- **Toma de decisiones decisivas** que ponen a prueba los resultados de rentabilidad; Entorno simulado para ver resultados reales, buenos y malos
- Experiencia de **aprendizaje acelerada** de tres años (12 **trimestres consecutivos**) entregada en **cuatro días y medio**
- **Adaptable** a su situación específica
- Incorpora la investigación **global** de LIMRA y la **experiencia específica** del mercado
- **Programa autónomo O piedra angular** para la designación de Gerente de la **Agencia de Seguros Colegiados (CIAM)**

Póngase en contacto con su Consultor LIMRA o envíenos un correo electrónico a TalentSolutionsInternational@limra.com para obtener más información sobre cómo generar mayores niveles de rendimiento de ventas.

LIMRA's MAPS Seminario es un programa para desarrollar capacidades gerenciales para construir y sostener una agencia rentable.

El curso demuestra cómo los líderes de ventas pueden aplicar las palancas clave del crecimiento para impulsar la rentabilidad:

- Muestra cómo las decisiones, buenas y malas, conducen al éxito o al fracaso en un entorno seguro y simulado
- Aclara la interdependencia de los controladores de rendimiento clave
- Prepara a los gerentes para planificar una rentabilidad financiera a más largo plazo
- Desarrolla habilidades para administrar costos y aprovechar las condiciones del mercado
- Expande la mentalidad hacia un enfoque más emprendedor
- Increases confidence and experience

LIMRA Talent Solutions International

Seminario para la Rentabilidad en la Agencia

Programa acelerado que brinda experiencia simulada de tres años (12 trimestres) en cuatro días y medio • Designación independiente o Capstone para la designación de Gerente de agencia de seguros autorizada (CIAM) • Plataforma de simulación basada en equipos

VISIÓN GENERAL DEL CURRÍCULO

Día uno

Entorno Virtual, Proyectando Resultados del Mundo Real

Los participantes ingresan a la simulación de juego, asumen roles y responsabilidades y construyen una identidad de equipo. Aprenden cómo **The Profit Engine** funciona a través de palancas **clave que impulsan la rentabilidad**; se introducen en el **modelo de madurez de mercado**; y explore la gestión del cambio y su aplicación a las operaciones en el trabajo. También definen los desafíos de la toma de decisiones y las actividades involucradas en el funcionamiento de un negocio rentable, incluido el reclutamiento, la capacitación, la moral del equipo, la formación de líderes, la provisión de recursos y la garantía de que pueden regresar a sus hogares de forma segura.

Días dos y tres

El Motor de Ganancias comienza . . .

Los participantes comienzan tres años (12 trimestres) de **toma de decisiones y métricas** en la agencia virtual Golden Hill. Trimestralmente, los participantes deben decidir la mejor manera de tomar decisiones sobre cómo administrar el tiempo, reclutar talentos, capacitar, identificar líderes y desarrollar agencias.

Cuando los participantes toman estas y otras decisiones, **The Profit Engine** calcula las variantes y produce una actualización **trimestral** sobre el rendimiento y la efectividad. A medida que se completa cada ronda trimestral, el equipo participa en informes que exploran las palancas clave de la gestión de una agencia rentable. Luego **revisan y realinean sus estrategias**, mientras que el facilitador les ayuda a identificar y explorar iniciativas clave relevantes para su progreso.

La simulación está diseñada para ser tan compleja y desafiante **como el mundo real** y trae otros factores en juego, tales como **cambios regulatorios**, desempeño de la competencia e iniciativas corporativas, que requieren que los participantes se adapten y respondan a las condiciones del mercado.

Día 4

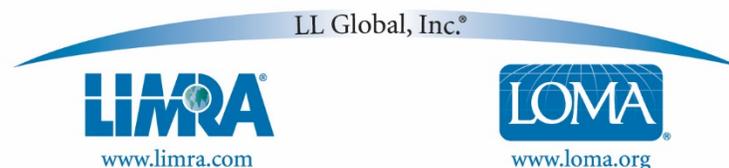
El Motor de Ganancias concluye . . .

La simulación de las operaciones del tercer año en **la Agencia Golden Hill finaliza** a última hora de la mañana con un **informe final** y una revisión de las **palancas clave** que impulsan el crecimiento y la rentabilidad. Los participantes **aprenden los resultados finales** de su arduo trabajo, analizan sus actuaciones individuales y en equipo, y desarrollan una presentación ante la junta directiva sobre sus planes de implementación.

Día 5

Conclusión del taller

En el último medio día, los participantes **presentan sus planes de implementación** a la junta directiva y reciben comentarios valiosos para establecer y mantener las mejores prácticas en sus agencias de origen. Los equipos son reconocidos por su éxito y se les pide a los participantes que completen la evaluación del seminario.



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.

This publication is a benefit of LIMRA membership.

No part may be shared with other organizations or reproduced in any form without LL Global's written permission.