

## NUEVOS CURSOS DE LA SERIE DE FORTALECIMIENTO DE AGENCIAS DE LIMRA

*Diseñados para gerentes de ventas séniores que desean mejorar sus agencias mediante la adopción de prácticas avanzadas de atracción de talento, desarrollo y promoción de agentes de ventas*

Este programa se centra en las estrategias avanzadas que mejoran las habilidades que utilizan diariamente los gerentes de ventas para dirigir a sus equipos. El plan de estudios incluye prácticas recomendadas y técnicas para adoptar estas estrategias mejoradas, que ayudan a los gerentes de ventas séniores a mejorar los resultados de la atracción de talento, crear un equipo de productores que califiquen para la Million Dollar Round Table (MDRT) y ascender a los agentes talentosos a funciones de gestión de ventas.

La serie consta de 3 cursos prácticos y muy interactivos. Los participantes deben completar los 3 para cumplir 1 de los requisitos para obtener la titulación académica de Gerente de Agencia de Seguros Colegiado (CIAM).

Los cursos pueden ser dictados por un Instructor Certificado por LIMRA o por un capacitador interno de la compañía certificado por LIMRA. Cada curso dura aproximadamente 7 horas y media, y el contenido enseña a hacer un uso eficaz y eficiente de los recursos de la agencia para alcanzar los indicadores clave de desempeño (KPI).

### **Atracción de Talento desde y para Mercados Objetivo**

Para alcanzar los objetivos de crecimiento de la agencia en el entorno empresarial altamente competitivo de hoy, los gerentes deben conocer e implementar estrategias eficaces para atraer y contratar a agentes específicos de alto potencial. Este curso presenta las últimas investigaciones en materia de atracción de talento, prácticas recomendadas y técnicas para penetrar mercados objetivo específicos y atraer a agentes de alta productividad a su organización.

***Al final del curso, los gerentes podrán aplicar estas habilidades y técnicas avanzadas de atracción de talento:***

### **Identificar Mercados Potenciales donde Posicionar la Oportunidad**

Los participantes podrán identificar futuros mercados objetivo y oportunidades para hallar candidatos mediante el análisis de las fuentes y las prácticas eficaces de nuevos agentes exitosos en sus equipos de ventas.

### **Identificar las Mejores Fuentes de Candidatos de Calidad y Establecer un Contacto Fructífero con Ellos**

Los participantes podrán conectarse con mercados objetivo y fuentes que pueden apoyar y promover sus oportunidades profesionales. Identificarán varios mercados objetivo viables, estarán preparados para ponerse en contacto y conectarse con candidatos o mercados específicos, y dominarán técnicas mejoradas para motivarlos a explorar una trayectoria profesional en la venta de seguros y servicios financieros.

### **Seleccionar Candidatos de Mercados**

Los participantes adquirirán técnicas mejoradas para atraer a candidatos de calidad a los procesos de atracción de talento y selección, y para evaluar las cualidades y afinidades del mercado que contribuyen al éxito profesional.

### **Lograr la Transición Exitosa del Personal Contratado a su Nueva Trayectoria Profesional**

Los participantes podrán brindar apoyo con procesos, sistemas, guiones y herramientas para la transición exitosa del personal contratado específico a su nueva trayectoria profesional en ventas.

### **Mantener la Cartera de Atracción de Talento Llena de Candidatos de Calidad**

Los participantes concluirán el curso enfocándose en la creación de sistemas que respalden flujos constantes de candidatos específicos a su cartera de atracción de talento.

### **Desarrollo de Agentes MDRT**

Los gerentes de ventas son la clave para desarrollar agentes exitosos y sumamente profesionales. Deben elevar continuamente la vara para crear un equipo de productores que califiquen para la Million Dollar Round Table (MDRT), que demuestren un conocimiento profesional excepcional, una conducta ética estricta y un servicio al cliente sobresaliente. En este curso, los participantes aprenderán cómo impulsar el crecimiento exitoso de sus agentes de ventas a nuevos niveles de logro.

## La Cultura es lo Primero

Los participantes definirán una nueva cultura de MDRT para sus unidades de ventas y establecerán nuevas expectativas a fin de ayudar a sus agentes de ventas a alcanzar y mantener la certificación de MDRT. Revisarán los objetivos de marca, visión y misión de sus agencias y los reformularán sobre la base de su nueva cultura. Leerán la *Filosofía de Persona Íntegra* de MDRT y completarán un *Cuestionario de Vida en Equilibrio*.

## Establecer Altos Estándares de Desempeño en la Actividad

Los participantes aprenderán a adoptar estrategias que respalden los nuevos niveles de actividad de sus unidades de ventas, como también a desarrollar planes de comunicación que generen una aceptación entusiasta de estos nuevos estándares. Además, conocerán cómo promover una cultura de MDRT dentro de su organización de ventas y respaldar informes semanales y mensuales del estado de la unidad de ventas que evidencien el logro de los agentes.

## Brindar Oportunidades de Desarrollo

Los participantes aprenderán a implementar un plan de capacitación y desarrollo que ayude a los agentes a alcanzar la certificación de MDRT. Además, crearán planes de desarrollo individualizados para sus agentes y aprenderán las *Ocho Prácticas Recomendadas* para ayudarlos a desarrollar sus negocios, aportar ideas de prácticas recomendadas innovadoras y convertirse en un *Estudiante de la Industria*. También aprenderán a ofrecer programas eficaces de reconocimiento y premiación.

## Dirigir a sus Agentes MDRT

Se presentará el programa de mentoría de MDRT. Los participantes aprenderán a evaluar, supervisar y dirigir los éxitos de sus agentes mediante intervenciones de coaching y oportunidades de mentoría. Además, estudiarán el proceso de coaching de 5 pasos y participarán en juegos de roles de *Entrevista de Planeación de Negocios* y de *Sesión de Coaching Individualizada* con un agente. También tratarán los temas de mentoría y relaciones de mentoría.

## Desarrollo del Negocio con Nuevos Gerentes

Los gerentes de ventas cumplen una función fundamental en la rentabilidad de la compañía. Elegir a las personas adecuadas para este trabajo aumentará la productividad y la retención de los agentes de ventas; por el contrario, elegir a los candidatos equivocados puede dañar gravemente la productividad y la moral. Las investigaciones demuestran que la mayoría de los gerentes de ventas son agentes “promovidos”. Por desgracia, quienes son buenos como agentes no necesariamente son buenos como gerentes de ventas. En este curso, los gerentes de ventas aprenderán cómo identificar y desarrollar correctamente a personas que puedan cumplir con las importantes responsabilidades de atraer a candidatos de calidad, orientarlos para que se inicien rápidamente y formarlos en los procesos, procedimientos y métodos de venta que conducirán a los nuevos agentes hacia el éxito.

## Rol del Gerente de Ventas

Trabajando en grupos, los participantes identificarán las tareas y funciones clave del puesto de gerente de ventas. También identificarán un conjunto común de expectativas para todos los candidatos a gerentes de ventas y discutirán la importancia de crear una agencia a través de la promoción de nuevos gerentes de ventas. Estos debates ayudan a definir la calidad del liderazgo y a desarrollar el perfil de un gerente exitoso.

## Identificación y Evaluación de Nuevos Gerentes

Este módulo muestra cómo identificar y evaluar a posibles gerentes de ventas. Se explora la oportunidad para *probarse* en la función gerencial. Los participantes discutirán las fortalezas y necesidades de desarrollo de los posibles gerentes de ventas.

## Formación de los Nuevos Gerentes de Ventas para el Éxito

Los participantes analizarán las necesidades de capacitación y desarrollo que respaldan a los nuevos gerentes de ventas. Trabajando juntos, desarrollarán un *Plan de Inicio Previo al Nombramiento* para apoyar el éxito del nuevo gerente. Además, crearán vías de aprendizaje formal basadas en la trayectoria hacia la gestión de ventas de sus compañías.

## Gestión de Desempeño de los Nuevos Gerentes de Ventas

Los participantes determinarán cómo ayudar a los posibles gerentes de ventas a reunir los requisitos de nombramiento y los criterios de promoción de sus compañías.

## Prueba de Gerentes de Ventas

Este módulo consiste en una simulación en la que los participantes intentarán identificar a candidatos para recomendarlos a los gerentes de agencia a fin de que participen en sus programas de *Desarrollo de Gerentes de Ventas*.

***Los cursos pueden comprarse por separado o en serie.  
¡Comuníquese hoy mismo con su consultor de LIMRA para obtener más información  
sobre cómo generar niveles más altos de desempeño de ventas!***