

LIMRA Talent Solutions International

Serie de Fortalecimiento de Agencias (AES)

La Serie de Fortalecimiento de Agencias de LIMRA es un programa de gestión de ventas de eficacia comprobada en el mercado.

Ayude a sus gerentes a dar el siguiente paso para crear y dirigir una agencia ganadora.

- Desarrollada en función de las necesidades específicas de los gerentes de agencia
- Basada en la experiencia global y específica en el mercado de LIMRA
- Contenido relevante para la realidad empresarial actual

Gane en el entorno hipercompetitivo de hoy, conozca las estrategias y prácticas de negocios de líderes de agencia exitosos de todo el mundo, y atraiga y retenga a los mejores talentos de ventas

La Serie de Fortalecimiento de Agencias (AES) se centra en estrategias avanzadas para madurar las habilidades existentes de gestión de ventas y proporciona un plan de prácticas recomendadas y técnicas, lo que permite a los gerentes de agencia:

- Desarrollar un negocio de talla mundial.
- Formar un equipo de productores que califiquen para la Million Dollar Round Table (MDRT).
- Atraer y conservar talento de alto desempeño.
- Capacitar y ascender a los agentes talentosos en funciones de gestión de ventas.

¿Es AES lo que usted y su equipo necesitan?

El curso está diseñado para gerentes de ventas seniors que desean mejorar sus agencias mediante la adopción de prácticas avanzadas de atracción de talento, desarrollo y promoción de agentes de ventas.

Contenido y metodología

Tres cursos prácticos y muy interactivos, cada uno de aproximadamente 7 horas y media de duración, que se centran en las estrategias y habilidades avanzadas de gestión de agencias:

- ✓ Atracción de Talento desde y para Mercados Objetivo
- ✓ Desarrollo del Negocio con Nuevos Gerentes
- ✓ Desarrollo de Agentes MDRT
- Requisito previo para obtener la titulación académica de Gerente de Agencia de Seguros Colegiado (CIAM)
- Dictados por un Instructor Certificado por LIMRA o por un capacitador interno certificado por LIMRA
- Cursos disponibles por separado o en serie

Con habilidades y técnicas avanzadas para atraer, desarrollar y promover a los mejores, AES capacita a los gerentes de agencia para aumentar los objetivos de rentabilidad y productividad.

Comuníquese con su consultor de LIMRA o escribanos a TalentSolutionsInternational@limra.com para obtener más información sobre cómo generar niveles más altos de desempeño de ventas.

LIMRA Talent Solutions International

Serie de Fortalecimiento de Agencias

RESUMEN DEL PLAN DE ESTUDIOS

TRES PROGRAMAS DE UN DÍA DIRIGIDOS POR UN FACILITADOR
Disponibles como módulos independientes o serie progresiva

Atracción de Talento desde y para Mercados Objetivo

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:

- Identificar Mercados Potenciales donde Posicionar la Oportunidad
- Identificar las Mejores Fuentes de Candidatos de Calidad y Establecer un Contacto Positivo con Ellos
- Seleccionar Candidatos de Mercados
- Lograr la Transición Exitosa del Personal Contratado a su Nueva Trayectoria Profesional

Desarrollo de Agentes MDRT

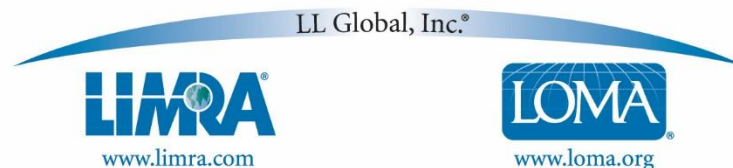
Provee un plan para impulsar el crecimiento exitoso de los agentes de venta y llevarlos a nuevos niveles:

- La Cultura es lo Primero
- Establecer Altos Estándares de Desempeño en la Actividad
- Brindar Oportunidades de Desarrollo
- Dirigir a sus Agentes MDRT

Desarrollo del Negocio con Nuevos Gerentes

Muestra 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
- Identificación y Evaluación de Nuevos Gerentes
- Formación de los Nuevos Gerentes de Ventas para el Éxito
- Gestión de Desempeño de los Nuevos Gerentes de Ventas
- Prueba de Gerentes de Ventas



©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.