

LIMRA Talent Solutions International

Escuela de Directores Regionales (ROS)

El Programa de Desarrollo de Ejecutivos de Agencia (AEDP) forma parte de LIMRA Talent Solutions International y ofrece una amplia gama de capacitaciones que satisfacen las necesidades específicas, variadas y progresivamente complejas de las distintas personas que realizan tareas de gestión. Garantiza que los gerentes y ejecutivos dominen las habilidades adecuadas para sus roles.

Cada taller del programa, **Escuela de Directores Regionales (ROS)**, **Habilidades de Gestión Eficaz (EMS)** y **Liderazgo Estratégico (SL)**, refuerza el aprendizaje y ayuda a los participantes a tomar medidas inmediatas para mejorar los resultados con estas y otras herramientas:

- Análisis previos al programa.
- Marcos de planeación.
- Proyectos grupales.
- Análisis de casos prácticos y soluciones.

Todas las capacitaciones concluyen con la integración del contenido, los casos de los participantes y los objetivos corporativos a fin de crear planes de acción individuales para su implementación inmediata.

Los ejecutivos que completan satisfactoriamente los 3 talleres: **ROS**, **EMS** y **SL**, junto con un trabajo final o tesis, obtienen la titulación académica de **CIAE**, un diploma apto para enmarcar, un pin que representa el logro y una copia electrónica del logotipo de CIAE para agregar a las tarjetas de presentación.

Los CIAE también tienen derecho a incluir la sigla de la titulación académica en todas las comunicaciones, por ejemplo, en medios sociales, correos electrónicos, tarjetas de presentación y documentos con membrete.

El taller **Escuela de Directores Regionales (ROS)** proporciona a los ejecutivos de agencia los componentes básicos para la mejora del crecimiento y el desempeño, entre los que se incluyen la planeación del equipo de trabajo y la productividad, los planes de acción para mejorar, la formación de un equipo eficaz de operaciones de la agencia, las visitas de campo y el coaching, y la gestión del cambio. ROS es el primer requisito previo necesario para obtener la prestigiosa titulación académica de Ejecutivo de Agencia de Seguros Colegiado (**CIAE**).

Los participantes del taller Escuela de Directores Regionales adquieren las habilidades para realizar lo siguiente:

- Guiar a los gerentes de agencia hacia un nivel más alto de desempeño.
- Gestionar las operaciones.
- Llevar a cabo visitas eficaces a oficinas locales.
- Identificar las necesidades de desarrollo de los gerentes de agencia.
- Resolver problemas y diseñar planes de acción para mejorar.

Público objetivo:

- Nuevos ejecutivos de agencia que desean desarrollar las habilidades y herramientas necesarias para dirigir a su personal y su agencia hacia el éxito
- Líderes que desean completar el primero de los 3 requisitos previos para adquirir la prestigiosa titulación académica de CIAE como una marca de su profesionalismo, competencia y liderazgo moderno en el mercado de seguros actual

Metodología:

- Capacitación en el aula dirigida por un facilitador: curso de desarrollo de habilidades de 4 días y medio dirigido por un Facilitador Certificado por LIMRA o un Facilitador Interno Certificado por LIMRA

Con contenido y metodologías rigurosos, probados en campo y basados en prácticas recomendadas para el desarrollo de ejecutivos, el taller Escuela de Directores Regionales proporciona una base sólida para que sus gerentes guíen a sus agencias hacia un mayor crecimiento y desempeño. Escuela de Directores Regionales también es el primer paso para obtener la titulación académica de **CIAE**, reconocida mundialmente como una marca de excelencia profesional en nuestra industria.

Solicite más información a
TalentSolutionsInternational@limra.com.

Resumen del plan de estudios

Escuela de Directores Regionales (ROS) (4 días y medio)

ROS coloca a los nuevos ejecutivos de agencia en el camino hacia el desarrollo de habilidades mejoradas para diseñar un desempeño mejorado y sostenible.

DÍA 1

Bienvenida
Estado de la Industria
Planeación de Talento Humano y Productividad
Planeación de Operaciones de Marketing
Análisis de la Operación de Marketing de Directores Regionales
Resolución de Problemas y Análisis de Problemas Particulares

DÍA 2

Liderazgo
Estilos de Liderazgo
Supervivencia del Equipo
Gestión del Cambio
Formación de un Equipo de Operaciones de Marketing

DÍA 3

Atracción de Talento en su Operación
Selección en su Operación
Capacitación en su Operación
Gestión de Desempeño en su Operación
Habilidades de Gestión de Campo
Desafío Centralia I

DÍA 4

Hacerlo Todo: Eficacia Personal
Mentoría y Planeación de Sucesión
Visitas de Campo y Coaching
Juego de Roles de Visita de Campo
Diseño de Planes de Acción para Mejorar
Desafío Centralia II

DÍA 5 (medio día)

Informes del Desafío Centralia
Gestión Empresarial
Plan de Desarrollo Personal