

LIMRA Talent Solutions International

# Pacesetter

## RESUMEN DEL PROGRAMA

Este programa de 4 1/2 días de inmersión para nuevos gerentes aborda aspectos como planeación, identificación, desarrollo y dirección de actividades operacionales clave para el logro de los objetivos del negocio. *Pacesetter* (Referente) utiliza aprendizaje integrado para ayudar a los nuevos gerentes a comprender mejor y a poner en práctica habilidades esenciales (juegos de roles vivenciales, discusiones en equipo, ejercicios en clase y proyectos pre y post-seminario).

### ***Proyecto Pre-seminario***

Al finalizar esta sesión, los participantes serán capaces de entender el propósito de este curso, sabrán lo que necesitan hacer para completar los varios componentes del mismo, describirán sus objetivos y entenderán lo que ellos sabrán o harán de forma distinta como resultado del curso.

### ***Día 1 – Planeación y establecimiento de Metas: Sentando las bases para el éxito de la agencia***

- Elementos críticos y tareas de la gestión de agencias
- Cómo controlar costos y hacer inversiones apropiadas de capital
- Principios de administración del tiempo y sistemas para incrementar la productividad y hacer frente a los “ladrones de tiempo”
- Perspectiva del rol del agente y referentes clave de su desempeño

### ***Día 2 – Atracción y Selección de Nuevos Agentes: Prácticas Recomendadas para encontrar y contratar los mejores talentos de ventas***

- Cómo planear la producción de agentes y los requerimientos de atracción de talentos para lograr los objetivos del negocio
- Proceso continuo de identificación y atracción de los mejores talentos de ventas para sus agencias

### ***Día 3 – Desarrollo de Agentes: Elaboración de un plan de acción de cómo, por qué y cuándo, que impulse el éxito de los agentes nuevos***

- Cómo aplicar a la capacitación conceptos y estilos de aprendizaje de los adultos y reconocer y superar obstáculos al mismo
- Cómo identificar discrepancias en el desempeño y corregirlas mediante un plan de capacitación individualizado
- Desarrollo de un plan efectivo multianual de capacitación y producción para agentes

## ***Día 4 – Gestión de Desempeño: Estrategias de motivación y coaching para el éxito de los agentes***

- Cómo usar el Modelo LIMRA de Coaching en Cinco Pasos para llevar a los agentes a su máximo desempeño con técnicas efectivas de gestión de desempeño y estrategias motivacionales

## ***Día 5 – Uniendo Todo: Sumando lo aprendido y cómo aplicarlo***

- Plan de mejoramiento del desempeño de una agencia, analizado críticamente por compañeros del curso
- Qué acciones llevar a cabo durante los próximos 30 días para generar resultados y crecimiento rentable

## ***Proyecto Post-seminario***

Los Gerentes implementan sus planes de acción con la guía de sus supervisores.

## ***Coaching Opcional Post-seminario***

Sesiones de coaching en vivo en aula virtual que refuerzan el aprendizaje, permiten a los participantes compartir sus retos y logros, y facilitan estrategias para el retorno de la inversión.