

LIMRA Talent Solutions International

Pacesetter

Una orientación imprescindible sobre gestión de agencias para ayudar a sus gerentes y supervisores recientemente nombrados, a entender los requerimientos del puesto de gerente de campo, sus principales componentes y cómo llevar a cabo sus nuevas responsabilidades.

Los participantes que completan este curso son capaces de:

- Conocer las funciones principales del rol de gestión
- Practicar habilidades importantes para la conducción de funciones del rol de gestión
- Identificar oportunidades y estrategias para adoptar habilidades del rol de gestión en sus organizaciones
- Retener agentes para una rentabilidad de largo plazo

Audiencia Objetivo:

- Programa ideal de orientación para nuevos gerentes y supervisores de agencia/gestión de ventas
- Gerentes y supervisores en sus dos primeros años de servicio que quieren:
 - Elaborar e implementar un plan de acción para la agencia
 - Mejorar las técnicas y resultados de atracción de talento
 - Formular mejores prácticas de selección, procesos y herramientas
 - Mejorar la capacitación y desarrollo de agentes
 - Determinar qué motiva a los agentes y ayudarlos a mejorar su desempeño y responsabilidad en el trabajo
 - Establecer estándares de desempeño para gestionar la eficacia y eficiencia

Opciones de impartición:

- Capacitación presencial a cargo de un Facilitador: Cuatro días y medio de facilitación y actividades de práctica de habilidades guiadas por un Facilitador LIMRA Certificado o por un Facilitador de la Compañía Certificado por LIMRA
- Sesiones opcionales de coaching virtual: Tres sesiones a los 30, 60 y 90 días después de la finalización del seminario

Con probadas estrategias y habilidades para sentar las bases del éxito de la agencia, formación de equipos de la siguiente generación y motivación de agentes para el éxito, este programa ayudará a los nuevos gerentes y supervisores a generar mayor productividad.

Para más información visite www.limra.com/pacesetter o contacte talentsolutionsinternational@limra.com

Pacesetter (Referente) está diseñado para proveer capacitación integral en habilidades gerenciales para gerentes de primera línea, en sintonía con las tendencias demográficas, sociales y tecnológicas emergentes

Un programa de cuatro días y medio diseñado para gerentes de campo en sus primeros dos años; se enfoca en mejorar el desempeño del gerente y desarrollar habilidades gerenciales críticas en:

- Planeación
- Atracción y Selección de Talento
- Evaluación de Desempeño
- Capacitación
- Motivación
- Administración del Tiempo

El programa incluye una popular *Simulación Cualquiera pueblo* que provee a los participantes la oportunidad de:

- Operar una agencia por tres años en tres horas
- Tomar decisiones y ver los resultados inmediatamente
- Mejorar la toma de decisiones y la formación de equipos

Pacesetter es uno de los cursos LIMRA de designación Gerente de Agencia de Seguros con titulación de Asociado (AIAM) y Gerente de Agencia de Seguros Colegiado (CIAM)

Mientras que la designación AIAM refuerza el compromiso de los participantes con la gestión, la designación CIAM provee una vía para el desarrollo profesional y un referente mediante el cual el gerente puede ser evaluado y reconocido.

Pacesetter

The Management Skills Seminar for a New Generation

RESUMEN DEL PROGRAMA

Módulo del Programa	Aportes Clave para el Participante
Proyecto Pre-Seminario	<ul style="list-style-type: none">• Información para entender el desempeño actual de sus agencias
Día 1 — Planeación y Establecimiento de Metas: Sentando las bases para el éxito de la agencia.	<ul style="list-style-type: none">• 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” comunes• Perspectiva del rol del agente y referentes clave de su desempeño
Día 2 — Atracción de Talento y Selección de Agentes Nuevos: Prácticas recomendadas para encontrar y contratar a los mejores talentos en ventas.	<ul style="list-style-type: none">• Cómo planear la producción de los agentes y los requerimientos de atracción de talento para alcanzar los objetivos del negocio• Un proceso continuo para identificar y atraer a los mejores talentos en 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.	<ul style="list-style-type: none">• Cómo aplicar a la capacitación conceptos y estilos de aprendizaje para adultos y reconocer y superar los obstáculos al mismo• Cómo identificar discrepancias de desempeño y corregirlas mediante un plan de capacitación individualizado• Desarrollo de un efectivo plan multianual de capacitación y producción para agentes
Día 4 — Gestión de Desempeño: Estrategias de motivación y coaching para el éxito de los agentes	<ul style="list-style-type: none">• Cómo usar el <i>Modelo LIMRA de Coaching en Cinco Pasos</i> para guiar a los agentes a su máximo desempeño, con efectivas técnicas de gestión de desempeño y estrategias motivacionales
Día 5 — Uniendo todo: Sumando lo aprendido y cómo aplicarlo.	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• Los Gerentes implementan sus planes de acción con la guía de sus supervisores
Coaching Opcional Post-Seminario	<ul style="list-style-type: none">• 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

LL Global, Inc.®



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.