

LIMRA Talent Solutions International

Vender la Oportunidad

Un curso de Fast Track to Management™

RESUMEN DEL PLAN DE ESTUDIOS

Este curso de 4 horas enseña las habilidades básicas de atracción de talento a los agentes de ventas que están en transición a una función gerencial. Los agentes de ventas aprenderán cómo formar una cartera de candidatos, posicionar o “vender” la oportunidad profesional y hacer presentaciones favorables de la organización.

Bienvenida e Introducción

Al final de esta sesión, los estudiantes podrán comprender el propósito de este curso, saber lo que deben hacer para completar los diversos componentes del curso, describir los objetivos del curso y conocer lo que harán de manera diferente como resultado del curso.

Búsqueda de Candidatos

Al finalizar esta sesión, los estudiantes podrán definir el proceso de atracción de talento y describir dónde pueden agregar valor mediante la identificación de candidatos con más posibilidades, crear una estrategia de búsqueda que especifique no menos de 3 fuentes para luego implementarla y desarrollar una cartera de atracción de talento que detalle al menos 20 contactos a quienes ofrecerles la oportunidad profesional.

Presentación de la Oportunidad

Cuando termine esta sesión, los estudiantes podrán identificar el lenguaje más eficaz para motivar al posible candidato a conocer más acerca de la oportunidad profesional utilizando el marco de contacto y manejando las objeciones el 100 % de las veces en los escenarios de práctica. Los participantes desarrollarán su *Guion de Posicionamiento* personal

utilizando una hoja de trabajo de guion que incorpora los 3 puntos del marco de posicionamiento y traducirán la trayectoria de la compañía en características y ventajas relevantes que motiven e involucren a los candidatos de hoy.

Presentaciones: Su Rol

Cuando concluya esta sesión, los estudiantes podrán identificar y describir el proceso de atracción de talento y selección de sus compañías al completar la hoja de trabajo del proceso de atracción de talento y selección. También podrán presentar con precisión una *Herramienta de Evaluación* de la trayectoria profesional a los candidatos, mientras describen los beneficios de dar los siguientes pasos en el proceso de selección. Por último, podrán crear un calendario de acciones de seguimiento para la atracción de candidatos que se base en las estrategias identificadas.

Resumen del Curso y Evaluación del Conocimiento

Al final de esta sesión, los estudiantes podrán aplicar los conceptos de este curso en el trabajo para influir en los resultados tanto cuantitativos como cualitativos de la atracción de candidatos.