

# Los grandes desafíos a los que se enfrentan los líderes y asesores de venta

## 01/ Líderes de Equipo

1. ¿Qué estrategias podemos emplear para mantener a nuestra fuerza de venta motivada en tiempos de pandemia?
2. ¿Cómo formamos equipos competitivos en ambientes virtuales?
3. ¿Cómo apoyar la transición exitosa de una fuerza comercial tradicional a lo digital, use redes sociales y herramientas de autogestión?
4. ¿Cómo prevén el futuro, a mediano plazo, del asesor de seguros?
5. ¿Cómo mejoramos el desempeño de nuestros equipos en un ambiente remoto y cómo incentivamos la disciplina, el empoderamiento, el liderazgo y la comunicación?
6. ¿Cómo comprometer e implementar una sistemática comercial con equipos "freelance" o independientes?
7. ¿Cómo reclutamos en tiempos de pandemia?

## 02/ Asesores - Agentes

1. ¿Cuál es el principal cambio que debemos adoptar en nuestra actividad comercial para prosperar en este nuevo entorno?
2. ¿Cómo nos relacionamos mejor con la Generación Y (Millennials) y el nuevo perfil de clientes?
3. ¿Cuáles son las fuentes actuales más recomendadas para prospectar clientes y cómo debemos gestionar nuestra actividad en redes sociales?
4. ¿Cómo abordar las necesidades de protección de los clientes?
5. ¿Cómo generamos confianza y mantenemos el interés de nuestros clientes potenciales durante la venta telefónica o por video?
6. ¿Qué aconseja para hacer reuniones virtuales de venta efectivas?
7. ¿Cómo cambiar la percepción de un cliente, que siente temor de adquirir un compromiso financiero a largo plazo durante la pandemia?