

LIMRA Talent Solutions International

# **Desarrolle las Habilidades de Venta de sus Nuevos Agentes**

*Un curso de Fast Track to Management*

## **RESUMEN DEL PLAN DE ESTUDIOS**

Este curso de 4 horas enseña a los gerentes de ventas recientemente nombrados y a los aspirantes a gerentes de unidad cómo desarrollar las habilidades de venta esenciales de sus nuevos agentes.

### ***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.

### ***Desarrollar el Dominio del Proceso de Venta de sus Nuevos Agentes***

Al finalizar esta sesión, los estudiantes podrán ayudar a los nuevos agentes de ventas a comprender y desarrollar habilidades básicas para el trato con el cliente en cada paso crítico del proceso de venta:

- Contacto
- Entrevista Inicial
- Acuerdo Inicial
- Presentación de la Solución
- Entrega de la Póliza

Además, sabrán cómo capacitar a otros en estas habilidades básicas para comenzar a desarrollar independencia en sus nuevos agentes y contribuir al éxito inicial de estos con sus prospectos y clientes.

### ***Proceso de Desarrollo de Habilidades***

Cuando concluya esta sesión, los estudiantes podrán aplicar sus nuevos conocimientos y herramientas y, utilizando un modelo comprobado, comenzarán a estructurar sesiones de capacitación para desarrollar habilidades de venta fundamentales en sus nuevos agentes al regresar al trabajo.

### ***Resumen del Curso y Plan de Acción***

Al final de esta sesión, los estudiantes podrán aplicar los conceptos de este curso en el trabajo creando un *Plan de Acción* que implementarán en apoyo de oportunidades de capacitación para sus nuevos agentes.