

Fast Track to Management (FT2M)

Acelere su Crecimiento hacia la Gestión Directiva

¿Está preparado para potenciar el desempeño de su equipo de ventas y trazar un camino hacia el éxito sin precedentes? Viva la experiencia transformadora de evolucionar de agente de ventas a pre-gerente o gerente con Fast Track to Management (FT2M). Este programa de dos días, liderado por un facilitador certificado por LIMRA, se basa en las investigaciones más recientes de LIMRA y de la industria, garantizando un aumento de la productividad y un avance estratégico dentro de su organización.

Adquiera conocimientos invaluable y prácticas comprobadas de líderes del sector.

Domine técnicas esenciales para atraer, seleccionar y desarrollar nuevos agentes de ventas.

Desarrolle habilidades y competencias clave para asumir más responsabilidades con un enfoque estratégico.

Módulos del Curso



Identificar la Oportunidad

Alinear los valores personales con las trayectorias profesionales, aplicar habilidades fundamentales de gestión de ventas, diseñar un plan de 90 días para alcanzar el éxito gerencial.



Vender la Oportunidad

Construir una red de candidatos, dominar estrategias de networking, adaptar su enfoque para conectar con los candidatos de hoy.



Desarrollar las Habilidades de Venta en Nuevos Agentes

Identificar necesidades de capacitación, impartir sesiones de entrenamiento efectivas, dotar a los nuevos agentes de las habilidades esenciales de venta.



Acompañar el Éxito en la Prospección de sus Agentes

Entrenar, monitorear y brindar apoyo en actividades de prospección. Asegurar el desarrollo continuo de habilidades y la expansión de prospectos.

Certificación y Proyección

Al finalizar el curso, los participantes obtendrán el certificado Fast Track to Management, que representa el primer paso hacia la [Titulación AIAM](#) reconocida a nivel global.

Aprenda más en www.limra.com/fasttrack o contacte TalentSolutionsInternational@limra.com.



Plan de Estudios



Identificar la Oportunidad

- Analizar los motivaciones personales del candidato y su ajuste a la carrera en ventas.
- Aplicar habilidades básicas de gestión de ventas, definir metas individuales y de equipo.
- Equilibrar las responsabilidades de agente y pregerente mediante la creación de un calendario de actividades de 90 días que respalde una transición exitosa al nuevo rol.

Vender la Oportunidad

- Construir una red de candidatos aprovechando sus fuentes cercanas: contactos personales, referidos de agentes y redes sociales.
- Comprender su motivación y alinear la propuesta
- Desarrollar un guion que los inspire a conocer más sobre la oportunidad de carrera.
- Gestionar objeciones y obtener compromiso durante el proceso de incorporación.
- Aplicar estrategias de seguimiento que generen buena voluntad y refuercen la oportunidad de carrera según las preferencias profesionales de los candidatos.



Desarrollar las Habilidades de Venta en Nuevos Agentes

- Identificar oportunidades de capacitación..
- Diseñar y ejecutar entrenamientos eficaces que ayuden a los nuevos agentes a aplicar correctamente el proceso de ventas de su empresa y cerrar más ventas.
- Aplicar el modelo PESOS de mejores prácticas para ayudar a los agentes a dominar habilidades de venta fundamentales que impulsen su productividad y rendimiento.

Acompañar el Éxito en la Prospección de sus Agentes

- Apoyar a los nuevos agentes en la creación de un plan de prospección.
- Brindar coaching y asesoría para fortalecer las actividades que amplíen sus listas de prospectos.
- Desarrollar habilidades para concertar citas iniciales con clientes potenciales.
- Realizar sesiones de coaching para monitorear actividades de prospección y técnicas de concertación de citas.
- Implementar ejercicios continuos de desarrollo de habilidades para sostener el crecimiento en prospección.

