

# Pacesetter

Programa de Desarrollo Gerencial para la Selección, Capacitación y Dirección de los Mejores Vendedores

La **guía clave** para el desarrollo de la gestión de agencias, creada para:

- Apoyar a gerentes y supervisores de ventas en desarrollo a comprender las exigencias del puesto y ejercer con excelencia su función.
- Desarrollar habilidades gerenciales sólidas, adaptadas a los cambios sociales, tecnológicos y demográficos.
- Inspirar a los equipos a alcanzar un mayor rendimiento, fomentar la innovación en el trabajo en equipo y poner en práctica estrategias comprobadas que garanticen resultados exitosos.



**Gerentes Nuevos  
y en Desarrollo**



**Presencial y/o  
Virtual**



**Programa  
de 4,5 días**



**Facilitador  
Certificado  
por LIMRA**

## Competencias Esenciales

- Planificación y Establecimiento de Metas
- Reclutamiento y Selección
- Desarrollo de Agentes
- Gestión del Desempeño
- Motivación
- Gestión del Tiempo

**Incluye la reconocida Simulación de Agencia “Anytown”**, que ofrece a los participantes la oportunidad de:

- Administrar una agencia durante tres años en solo tres horas.
- Tomar decisiones clave y analizar de inmediato sus resultados, comprendiendo el impacto de los planes de acción sobre el desempeño de la agencia.
- Mejorar la planificación, la toma de decisiones y las habilidades de construcción de equipos mediante una experiencia práctica y realista única en su tipo.



Para más información visite [limra.com/pacesetter](https://limra.com/pacesetter)  
o contacte [TalentSolutionsInternational@limra.com](mailto:TalentSolutionsInternational@limra.com)



# Plan de estudios (Resumen)

## DÍA 1: PLANIFICACIÓN Y ESTABLECIMIENTO DE METAS

- Asumir responsabilidades de gestión de agencia para la planificación operativa y la eficacia organizacional.
- Analizar el proceso de gestión: revisar actividades gerenciales e identificar diferencias entre costos actuales e inversiones de capital.
- Definir la descripción del puesto del agente para reclutar y seleccionar el talento adecuado.
- Aplicar estrategias de gestión del tiempo y delegación.

## DÍA 2: RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN

- Establecer objetivos de planificación de agentes y producción utilizando el desempeño histórico de la agencia.
- Analizar diversos métodos de reclutamiento, conceptos de selección y herramientas que apoyen la identificación y elección del candidato adecuado.
- Crear un Plan de Acción de Reclutamiento y Selección para su implementación.

## DÍA 3: DESARROLLO AGENTES

- Implementar una estrategia de capacitación para apoyar el desarrollo profesional de un equipo de agentes.
- Utilizar las técnicas de coaching adecuadas para asegurar que los agentes alcancen sus metas y logren el éxito.
- Analizar una agencia ficticia para crear un plan plurianual de retención y productividad de agentes.

## DÍA 4: GESTIÓN DEL RENDIMIENTO

- Crear un Plan de Acción de Capacitación para el Primer Año de Nuevos Agentes, orientado a su desarrollo.
- Utilizar un modelo de desempeño laboral para identificar los motivadores de los agentes y apoyar adecuadamente el modelo de coaching como herramienta de gestión del rendimiento.
- Implementar los objetivos y metas definidos a partir del análisis de la Agencia Anytown.

## DÍA 5: INTEGRAR TODO

- Presentar en equipo los Planes de Acción de Unidad de Negocio creados a partir de la simulación de la Agencia Anytown.
- Evaluar la experiencia, revisar los puntos clave del Proceso de Gestión, los planes de adopción y los próximos pasos relacionados con los Proyectos Posteriores al Programa requeridos para recibir el estatus de finalización del programa de LIMRA.

## ASIGNACIÓN POST-PROGRAMA

- Asumir responsabilidades de gestión de agencia para la planificación operativa y la eficacia organizacional.
- Analizar el proceso de gestión: revisar actividades gerenciales e identificar diferencias entre costos actuales e inversiones de capital.
- Definir la descripción del puesto del agente para reclutar y seleccionar al talento adecuado.
- Aplicar estrategias de gestión del tiempo y delegación.



Para más información visita [limra.com/pacesetter](https://limra.com/pacesetter) o contacto [TalentSolutionsInternational@limra.com](mailto:TalentSolutionsInternational@limra.com)