

**La Atracción, reclutamiento y el Desarrollo de Agentes
Es la tarea mas importante de
Un Gerente.**

“Un agente de seguros recién reclutado tiene la oportunidad de crecer vendiendo seguros de vida o diversificar su trabajo como asegurador en toda la vida como agente, Lo que hace que un agente de seguros se especialice en el ramo de vida, es como le hayamos vendido la carrera y NO como el haya comprado la carrera del agente”



CONSULTORIA EN MARKETING PARA ASEGURADORAS

Email: marketing_en_seguros@Yahoo.com.mx

Web: marketingparaaseguradoras.com.mx

TEMAS

1. ATRACCION DE AGENTES
2. VENTA DE LA CARRERA AL AGENTE
3. RECLUTAMIENTO Y SELECCION
4. INDUCCION AL NEGOCIO DE LOS SEGUROS
5. CAPACITACION EN LA VENTA DE SEGUROS DE VIDA



Podemos incluir en el Seminario:

6. PROGRAMA DE CAPACITACION EN SEGURO DE VIDA.
7. JUNTAS EFECTIVAS DENTRO DE LA GERENCIA



Especialista en Capacitar a Fuerza de Ventas de Aseguradoras.

CP JOSE LUIS VILLALBA SANTIUSTE

CONSULTORIA EN MARKETING PARA ASEGURADORAS

Email: marketing_en_seguros@Yahoo.com.mx

Web: marketingparaaseguradoras.com.mx

Ayudando a otros profesionales..



MAPFRE | MÉXICO

