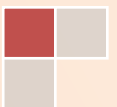


2013

# Propuesta para: COMPAÑIAS DE SEGUROS

## PLAN DE GESTION EN VENTAS

Nuestro propósito en esta propuesta es hacer un planteamiento que llevado a la acción pueda el instituto tener un Plataforma de Capacitación Institucional para sus Agentes Y Supervisores, que gestionados de manera permanente tengan éxito en los objetivos comerciales de ambos.



COMPAÑIA DE SEGUROS

PRESENTE

Puebla, México

MARKETING EN SEGUROS/Consultoria Santiuste SC, es una compañía de extensa trayectoria en el mercado de la capacitación en la venta de seguros de vida en México, expandiéndose en el mercado Nacional y en Latinoamérica.

Especializados en Management, Marketing y Ventas; cuya misión es el desarrollo de las organizaciones y las personas que en ellas trabajan, con el fin de ayudarles a alcanzar sus objetivos comerciales y personales.

Los facilitadores de nuestra consultoría son reconocidos por su trayectoria profesional en las más importantes empresas aseguradoras de México. El aprendizaje de las Mejores Prácticas Comerciales de Venta de Seguros de Vida en México, nos hace Diferentes; ya que nuestra Metodología de Aprendizaje es para: El Latino.

Nuestra Consultoría, tiene la experiencia en el Desarrollo de Agentes de Seguros, con la especialidad en líneas personales, llevando al éxito común de la organización; Los Agentes, Supervisores y La Compañía de Seguros.

Nuestros principales clientes son: MET LIFE, AXA SEGUROS, SEGUROS MOMTERREY NEW YORK LIFE MEXICO, GRUPO NACIONAL PROVINCIAL, GRUPO FINANCIERO INBURSA, MAPFRE MEXICO, SEGUROS OCCIDENTE GT., OTROS MÁS.

En los últimos 24 meses: hemos Desarrollado Agencias de Seguros, implementado 14 Sistemas de Capacitación en Oficinas de Ventas, Coaching a mas de 800 agentes de seguros, Management a mas de 10 compañías de seguros, Mentoring a mas de 300 Supervisorías de Seguros, 23 Congresos de Ventas para Agentes de Seguros, etc.



El Plan que le presentamos es de manera Integral, desde el proceso que debe de cumplir el supervisor al estar en su puesto, obligaciones, metas, funciones, actividades, su línea de autoridad, reportes de: Administración de la Supervisoría, Gestión, Coaching, Liderazgo, Reclutamiento. Metodologías de Atracción y Selección del Supervisor y los Agentes, incluye la búsqueda de candidatos, su perfil, métodos para entrevistas de primer contacto, como detectar fortalezas, debilidades, filtros de candidatos, revisión del Proyecto 100 Prospectos (se mercado inicial de trabajo), entrevistas de profundidad y de aceptación, etc. Continuando con la inducción a la Venta de Seguros, Capacitación Desarrollo y Consolidación de Agentes: dentro de la misma aseguradora, formándolos y desarrollándolos en un "Plan de Carrera" que los lleven a la Especialización en el ramo de los Seguros.

El programa es para ambos (Supervisor y Agente Reclutado), Incluye el establecimiento de "Metodología de Ventas institucional" es decir tener una Plataforma de Capacitación anual, la cual primero la conoce el supervisor y luego este la enseña a sus tutelados (Agentes), así como la coordinación de trabajo mediante una agenda que debe de llevar con su grupo de ventas, formando hábitos en los agentes para su negocios en la venta de seguros.

Nuestra propuesta es la Plataforma de "Todo el Proyecto de Desarrollo de Supervisorías y Agentes de Seguros".

DESARROLLO DE: SUPERVISORES / AGENTES

OBJETIVO: Desarrollar a líderes de Grupo, para desarrollar a Equipos de Venta, en el ramo de Seguro de Vida Y en General de Seguros en Líneas Personales.

METODOLOGIA: Benchmarking de Las Mejores Prácticas, usadas en el mercado asegurador mexicano, para latinos con tropicalización para Supervisores en centro América.

TIEMPOS: de 3 a 12 Meses; “Supervisorias Expertas en la Venta de Seguros en general y en Vida Individual”

PLAZAS: WXYZ

ESTRATEGIA:

1. Metodología de Reclutamiento para atraer a Agentes y
2. Capacitando al Supervisor para ser experto Comercial en Seguros
3. Capacitación para el Reclutamiento de Agentes
4. Sistema de Ventas Consultores en Seguros I y II
5. La Administración de la Oficina del Supervisor
6. Desarrollo Profesional de Agentes
7. El Supervisor como Coach de Agentes
8. Consolidación de la Oficina del Supervisor
9. Especialización del Agente en Seguros
10. Especialización del Superviso

METODOLOGIA DE RECLUTAMIENTO PARA ATRAER A SUPERVISORES Y AGENTES

- 1 Perfil del Supervisor / Agentes
- 2 Proceso de Selección del Supervisor / Agentes
- 3 Visionario
- 4 Emprendedor
- 5 Motivador
- 6 El Líder
- 7 Solucionador

PROGRAMA DE BONOS DE ARRANQUE PARA SUPERVISORES

1. Convenio
2. Responsabilidades
3. Metas
4. Instalaciones
5. Incentivos
6. Agenda Tipo
7. Procesos de medición
8. Apoyos
9. Líneas

CAPACITANDO AL SUPERVISOR PARA SER EXPERTO COMERCIAL EN SEGURO DE VIDA

1. Prototipo de juntas efectivas con Agentes de Seguros
2. Capacitación continua semanal
3. Calendario de actividades en la Supervisoría
4. Definiendo metas Personales y del Equipo
5. Misión, Visión y Valores de la Supervisoría
6. Supervisión de Equipos de venta
7. Las 10 Acciones del Agente Profesional
  - a) 100% dedicado a su Actividad
  - b) Elección del segmento Seguro de Vida
  - c) Actividades improductivas y Productivas
  - d) Prospección Actividad Principal
  - e) Trabajar al ritmo de su Supervisoría
  - f) Actualización Técnica en Productos
  - g) Capacitación en Venta Continua
  - h) Trabajar con Ética

- i) Venta Cruzada de clientes
- j) Previsión y Protección Financiera

#### RECLUTAMIENTO DE AGENTES:

1. Métodos de Atracción
2. Formas de buscar Candidatos Potenciales
3. El Promotor Vendedor de ideas en Negocios de Seguros de Vida
4. Plan de carrera dentro de MAPFRE MEXICO
5. Plan de incentivos de inicio en la carrera de Agente de Seguros
6. Definiendo actividades

#### PERFIL PARA SER AGENTE

1. Perfil de candidato a agente de seguros
2. Cualidades y Habilidades
3. Experiencia
4. Cultura de éxito
5. Entrevistas de Selección, De Profundidad, De Aceptación.
6. Aplicación de examen psicológico

#### GESTION DE REGISTRO

1. Documentación
2. Exámenes
3. Firma de documentos
4. Curso Propedéutico

#### COACHEO EN EL SISTEMA DE VENTAS CON LOS AGENTES

1. Mercados
2. Necesidades en Seguros de Vida
3. Las Soluciones en Seguros
4. SISTEMA DE VENTAS para Negocios en Seguros en General Y de Vida Individual:
  - a) Productos Estrella y como Venderlos
  - b) Prospección al Máximo
  - c) Contactos telefónicos
  - d) Charla de venta
  - e) Manejo de Objeciones
  - f) Cierres Poderosos
  - g) Petición de Referidos
  - h) Servicio Postventa

LA ADMINISTRACIÓN DE LA SUPERVISORIA “ SIMULADOR”

1. Reclutando
2. Capacitando
3. Herramientas
4. Planeación Comercial
5. Coaching en la Venta
6. Gestión y Desarrollo
7. Reconocimientos
8. Administración de cartera
9. Venta Cruzada
10. Marketing Operativo

DESARROLLO PROFESIONAL DE AGENTES.

1. Compromiso y Ética
2. Autocontrol y Fortaleza
3. Integridad e iniciativa
4. Orientación a los resultados y al cliente
5. Carácter en las negociaciones
6. Pro-actividad
7. Fin en la Mente
8. Primero lo Primero.
9. Cinco dimensiones del Ganar – Ganar
10. Comunicación empática

ÉXITO COMUN: El éxito del Agente, es el Éxito del Grupo.

1. Buscando el Desarrollo Económico del Agente
2. Cuidando las actitudes del Éxito y del Fracaso del Agente de Seguros
3. Mentoring en el campo de la venta
4. Coaching Semanal
5. Revisión de resultados e impulso

COACHEO EN EL SISTEMA DE VENTAS CON EL SUPERVISOR Y SUS AGENTES

1. Detección de necesidades del Agente
2. Planificando su Vida
3. Desarrollo de Habilidades
4. Que le mueve al agente vender

5. Porque trabaja el Agente
6. El coacheo Efectivo
7. Negociando

#### CONSOLIDACION DEL SUPERVISOR

1. Liderazgo de Ejecutivos
2. Proyecciones y Plan de trabajo mensual
3. Tipos de Premiación interna en la Gerencia
4. Motivación en los agentes
5. Haciendo Cumplir las metas
6. Prospección al Máximo de Candidatos

#### COACHEO PARA LA EXPECIALIZACION DEL AGENTE EN LA VENTA DE SEGURO VIDA

1. La venta de seguros de Vida Temporal, Protección y Ahorro, Jubilación, Educación, etc.
2. Clientes integrales en Líneas Personales.
3. Visión Empresarial en el Negocio de Seguros
4. Carrera del Agente de Seguros
5. Estrategias Comerciales para todos los seguros de Vida Individual

#### COACHEO PARA LA EXPECIALIZACION DEL SUPERVISOR EN SEGUROS EN GENERAL Y VIDA INDIVIDUAL

1. Estrategias Comerciales en la Venta de Seguros de Vida
2. Centros de influencia para Reclutamiento
3. Administrar eficaz mente la Supervisoría
4. Desarrollo Profesional de sus Tutelados
5. El Mentoring en la entrevista de Venta
6. Solucionador de Problemas de Gestión
7. Juntas Efectivas con sus Agentes

INCLUYE:

Material Didáctico: Manual y Anexos impresos (por cuenta de ustedes)

Presentaciones en Power Point, en PDF (por cuenta nuestra)

Valores actuales por día de curso:

Tiempo del Día curso: 8 hrs.

Valor por día curso: \$ 00 DLS. Más IVA.

Valor:

\$ 00000

Descuento por cliente frecuente: %

\$ 00000

TOTAL:

\$ 00000

Forma de PAGO:

40% AL INICIO

30% AL MES

30% AL TERCER MES

MAS VIATICOS



- José Luis Villalba Santiuste, es Autor de Metodologías de Venta y conferenciante de gran renombre en diversas Compañías de Seguros en México.
- Fundador y Presidente del Fondo de Cultura para el Seguro en México.
- Con Licenciatura en Contaduría Pública, Negocios de Seguros Y Marketing , por la Benemérita Universidad de Puebla, México.
- Cuenta con la certificación de Consultor Externo por parte del Gobierno de México, por la Secretaria de Trabajo Y Previsión Social, con registro oficial de sus Programas de capacitación para Aseguradoras.
- Más de 15 años de experiencia en ventas de seguros y 13 como Consultor, tiene a su representación una Empresa de Marketing y Consultoría en Capacitación para la Venta de Seguros de Vida, que brinda servicios a las principales compañías de seguros en México.
- Lo que respalda su valía en sus conferencias es la experiencia en campo al transmitir a las Agentes y Personas que le escuchan: La Cultura Comercial del ramo de seguros, Ha logrado excelentes resultados en la capacitación, formación y consolidación de vendedores, gerentes, directores comerciales y empresarios de los seguros.
- Incrementando los conocimientos y productividad las compañías de seguros capacitadas.
- Es autor de Diversas Metodologías, Teorías y Técnicas de Ventas, Negociación, Servicio, Superación y Liderazgo, y es además el creador intelectual de diversos sistemas comerciales en el ramo de seguro de vida con diferentes Compañías de Seguros, que él mismo ha puesto en práctica en sus años como Coach de vendedores de Seguros.
- Lo que muchos opinan; Es que enseña en sus seminarios y conferencias “EL Cómo hacerlo” pasando de la teoría a la Acción, demostrando, que no es su enseñanza teórica, sino que todas sus enseñanzas están avaladas por la experiencia en la ejecución en el campo de la actividad comercial de la Venta de Seguros para los Latinos.



## Ayudando a otros profesionales..

