

Catálogo de **temas selectos**



**¡CONOCE NUESTROS
NUEVOS TEMAS!**

¿Que deseas transmitir a tu equipo?

Tenemos una gran variedad temas en distintos formatos dirigidos a agentes consolidados, noveles y colaboradores de tu modelo de negocio.

¿Como te gustaría más?

¿Conferencia presencial?, ¿Taller?, ¿Webinar? ¿Transmitir en línea para atraer clientes o prospectos?

Cuéntanos de ti, tenemos más de 30 años de trayectoria, nos encantará escucharte y entenderte.

INDICE

Da clic en el tema de tu interés.

1. [Visión empresarial.](#)
2. [Habilidades para delegar efectivamente.](#)
3. [Curso básico de ventas](#)
4. [Curso de ventas avanzado](#)
5. [Autoestima](#)
6. [Asertividad](#)

INDICE

Da clic en el tema de tu interés.

8. [Inteligencia emocional](#)

9. [Ética y valores en los negocios](#)

10. [Coordinación y manejo de juntas](#)

11. [Construcción de tu imagen y marca personal](#)

12. [Determinación de tu estilo de personalidad](#)

13. [Administración básica de riesgos](#)

14. [Posicionamiento](#)

INDICE

Da clic en el tema de tu interés.

15. [Trascendencia y sucesión.](#)

[El más solicitado](#)

16. [Planeación anual](#)

[Renovado](#)

17. [Empresas de Triple Impacto](#)

[¡Nuevo tema!](#)

18. [Modelos de negocio innovadores](#)

[¡Nuevo tema!](#)

19. [Actitud intrapreneur](#)

[¡Nuevo tema!](#)

20. [Memento mori, enfoque prevención](#)

[¡Nuevo tema!](#)

21. [Memento mori, enfoque planeación](#)

[¡Nuevo tema!](#)

VISIÓN EMPRESARIAL

Los 11 puntos para ver tu actividad, primero como emprendedor, después como empresario.

Objetivo:

Que los participantes evolucionen su percepción de la actividad como agentes a un emprendimiento y conozcan las etapas para recorrer esta visión con 2 componentes fundamentales: INVERTIR Y DELEGAR.

Dirigido a:

Agentes consolidados.

Es posible adaptarlo para agentes noveles con visión a mediano y largo plazo.

HABILIDADES PARA DELEGAR EFECTIVAMENTE

Consejos para manejar tu personal.

Objetivo:

Que los participantes conozcan y utilicen las herramientas de habilidades gerenciales y liderazgo para conducir a su personal y saber delegar y supervisar efectivamente.

Dirigido a:

Agentes consolidados.

Agentes con personal a su cargo.

CURSO BÁSICO DE VENTAS PARA AGENTES DE SEGUROS

Prospección, contacto, entrevista y cierre.

Objetivo:

Los participantes conocerán los 4 pasos básicos de las ventas haciendo énfasis en ofrecer los productos como soluciones y saber traducirlos en términos de **BENEFICIOS** a los prospectos.

Dirigido a:

Agentes noveles.

CURSO BÁSICO DE VENTAS AVANZADO

Con base en venta de asesoría del agente (posicionamiento).

Objetivo:

El agente aprenderá a diferenciar su oferta de valor para no caer en la guerra de precios por las coberturas, sabiendo vender a si mismo y su asesoría antes que los productos.

Dirigido a:

Agentes consolidados.

AUTOESTIMA

Posesión valiosa para soportar los NO en las ventas... y la vida.

Objetivo:

Crear resistencia a la frustración que enfrenta cualquier vendedor y emprendedor, ya que es fundamental para permanecer en esta carrera. Fortalecerá las habilidades para vender "en frío", acercamientos a nuevos mercados y "endurecerse" a las críticas.

Dirigido a:

Agentes en general.

ASERTIVIDAD

Cualidades en la comunicación para defender tus derechos y respetar los de los demás.

Objetivo:

El agente adquirirá la capacidad de saber expresar lo que siente sin culpa o agresividad, aprenderá que la asertividad es una herramienta básica para un vendedor que aconseja a sus clientes respetando su forma de ser.

Dirigido a:

Agentes en general.

INTELIGENCIA EMOCIONAL

Factor clave en los procesos de negociación y ventas.

Objetivo:

Las cuatro piedras de la inteligencia emocional son analizadas y puestas al servicio de quienes por naturaleza realizan trabajo eminentemente humano... La venta por asesoría.

Dirigido a:

Agentes en general.

ÉTICA Y VALORES EN LOS NEGOCIOS

Portarse bien, deja dinero. -Lorenzo Servitje

Objetivo:

El participante conocerá las bases de las palabras: ética, moral y costumbre, aplicando sus conocimientos y experiencias para la formación de su propia escala de valores, hoy más que nunca es un tema crucial frente a factores sociales como corrupción, fraudes, delincuencia y manejo de información de clientes.

Dirigido a:

Agentes en general.

COORDINACIÓN Y MANEJO DE JUNTAS

De negocios y con tu personal.

Objetivo:

A nadie nos gustan las juntas interminables y sin resultados, al finalizar esta sesión los asistentes aprenderán a crear y conducir la agenda de cada reunión, creación de bitácoras de acciones y el manejo de tiempos y emociones durante la misma y evitar caer en el aburrimiento.

Dirigido a:

Agentes en general.

CONSTRUCCIÓN DE TU MARCA E IMAGEN PERSONAL

Tu imagen, lo primero que vendes.

Objetivo:

La construcción de la marca personal empieza por la “envoltura” del asesor, así como etiqueta en las comunicaciones de ventas, diseño de marca y redes sociales.

Dirigido a:

Agentes en general.

DETERMINACIÓN DE TU ESTILO DE PERSONALIDAD

Para desarrollar tu estilo de venta

Objetivo:

Estudios antiguos de la conducta humana han agrupado generalmente a las personas en 4 tipos de "carácter" a la forma en que nos comportamos, mediante una prueba de personalidad se analiza el perfil de cada agente y se le habilita según sus fortalezas y para que conozca a sus clientes según su personalidad.

Dirigido a:

Agentes en general.

ADMINISTRACIÓN BÁSICA DE RIESGOS

La VERDADERA función de un agente de seguros.

Objetivo:

Los riesgos no es un tema solo de las grandes empresas, comienza por la persona, la pareja, la familia, el hogar, así como profesionistas independientes, microempresas, etc... Este gran nicho de mercado puede ser abordado mediante este enfoque abatiendo la guerra de precios.

Dirigido a:

Agentes consolidados.

POSICIONAMIENTO

Plasma tus servicios y encuentra tu DIFERENCIADOR.

Objetivo:

Todos decimos que la diferencia en nuestro trabajo es "el servicio", pero pocos lo plasmamos correctamente, después de la conferencia identificarás la comunicación más útil para plasmar en tus sitios web, campañas de redes y estrategias como vender tu ASESORÍA como nadie más.

Dirigido a:

Agentes consolidados.

Se puede adecuar para agentes noveles.

TRASCENDENCIA Y SUCESIÓN

Objetivo:

Que los participantes reflexionen, visualicen y proyecten las acciones posibles y pertinentes para su necesaria pensión, jubilación o retiro, así como las estrategias para una sucesión planificada o forzada de su negocio.

Temario:

1. Las etapas empresariales de un agente de seguros
2. Modelos de negocio y decisiones de vida
3. Diferencias entre pensión, retiro y jubilación
4. Sucesión planeada

PLANEACIÓN ANUAL

Te invitamos a conocer e integrar a tu estrategia de planeación, aprendizajes de la vida empresarial y personal que seguramente tendrán un gran impacto en los próximos 5 años.

Además de las herramientas tradicionales como FODA, bitácora, planificador, agenda que han demostrado su productividad durante décadas, este año te invito a conocer las macrotendencias que marcaran el desarrollo de los agentes y promotores de seguros en la próxima década.

"Llevo ya 41 años profetizando los cambios que ha tenido nuestro sector en el medio de agentes y promotores, te invito a que juntos escribamos el futuro."

Miguel Ángel Arcique Calderón

PLANEACIÓN ANUAL

Herramientas (incluidas):

- Planificador del año en curso, en formatos carta y tabloide (para imprimir)
- Control financiero, en excel
- Planificador versión digital, vinculado a presupuesto anual
- Lecturas recomendadas alusivas a la planeación estrategia (libros electrónicos)

EMPRESAS DE TRIPLE IMPACTO

Las condiciones de los negocios evolucionan, situaciones como temblores, inundaciones, criminalidad, regímenes políticos destructivos y falta de participación social, han sido generados en gran parte por la cultura empresarial actual.

Te invito a descubrir los elementos y las estrategias que puedes poner en marcha para que tu organización y tus iniciativas empresariales personales sean de triple impacto (financiero-social-ambiental).

Trataremos temas como:

- La decadencia de los modelos capitalista y socialista
- El concepto de riqueza y prosperidad
- Individualismo vs colaboración

MODELOS DE NEGOCIO INNOVADORES

Llevo 35 años atestiguando el prácticamente nulo crecimiento del mercado de seguros en México y por ello mediante esta charla quiero invitarte a que conozcas e inicies proyectos alternativos de trabajo que podrán hacer crecer tu negocio y hacer crecer el número de asegurados en nuestro país.

Te compartiré los testimonios reales de modelos que ya funcionan e impactan a miles de personas.

“El que con lobos anda a aullar se enseña”, dice el dicho y con 40 años de trayectoria entre los más innovadores agentes del sector, podemos crear juntos estrategias ganadoras.

ACTITUD INTRAPRENEUR

Existen mitos sobre la actitud y actividad empresarial en nuestro país.

Uno Uno de ellos es que todos deben ser empresarios, GRAVE ERROR, los colaboradores forman parte fundamental de las empresas que fundan los agentes y los promotores en el sector seguros y fianzas, pero uno de los mayores retos es su atracción y desarrollo como emprendedores internos.

En esta conferencia quiero mostrarte algunas reflexiones y herramientas para que potencies el desarrollo de tus colaboradores como emprendedores internos (intrapreneurs).

ACTITUD INTRAPRENEUR

En esta conferencia compartiremos:

- ¿Que es el concepto intrapreneur?
- ¿Empleado, colaborador o esclavo?
- Es fundamental compartir un sueño
- Estrategias de atracción, desarrollo e incentivos para tus colaboradores.

Si eres promotor y tienes empleados atrayendo emprendedores, esta conferencia no te la puedes perder.

MEMENTO MORI, ENFOQUE PREVENCIÓN

Todos hablamos mucho de la prevención, pero muy pocas personas y empresas llevan a cabo acciones para promoverla, siempre me has escuchado decir que “Las palabras convencen, pero ejemplo arrastra” y quiero compartir contigo un testimonio de ello.

La prevención ha sido un elemento fundamental en mi trato con el cáncer, la conciencia de prevención rinde frutos muy valiosos y es a su vez un “Océano azul” para el desarrollo de negocios de los asesores en seguros en la próxima década.

Analizaremos mi estudio de caso y como puedes desarrollar estrategias de negocio basadas en prevención para tus proyectos futuros.

MEMENTO MORI, ENFOQUE PLANEACIÓN

Ser diagnosticado con cáncer es una experiencia que puede ser transformada en un gran aprendizaje para compartirlo con mis amigos y clientes generando reflexiones profundas en sus ejercicios de planeación anual. Te invito a vivir conmigo la experiencia de tener una voz que al oído diariamente te regale conciencia de estar vivo.

La frase "Planea tu vida como si fueras a vivir 100 años, pero disfruta el día como si fuera el último de tu vida" nunca tiene tanto sentido que cuando un evento de vida te lo pone en una

OBSERVACIONES GENERALES

Nos adaptamos la cantidad de personas que forman parte de su modelo de negocio.


En caso de tratarse de un evento presencial, se consideran gastos de viaje a reembolso (vuelo, traslados, alimentos del expositor), este dato depende del destino y lugar del evento, la gestión la puede manejar completamente CE o la persona en su equipo que nos indique.

Se solicita al contratante el 50% del valor del evento para apartar la fecha.

Escríbenos, llámanos y ¡síguenos!

 informacion@capacitacionespecializada.com

 fernanda.salazar@capacitacionespecializada.com

  554 787 6115

   capacitacionespecializada

