

Procesos de Ventas y Supervisión

PROPUESTA DE CONSULTORIA

Diseñado para:

MARKETING PARA SEGUROS

Coach/ José Luis Villalba Santiuste

Miembro y Fundador: Fundación para la Educación
del Seguro en México.

e-mail; marketing_en_seguros@yahoo.com.mx
Tels. 01222-6151708. id Nx. 72*739599*2, Puebla, Mexico.

NECESIDADES y SOLUCIONES PRESENTADAS

I. Desarrollo de Metodología para Gestión de Ventas

II. Programa de Capacitación para el Desarrollo de Habilidades de Ventas para Seguros Personales.

III. Programa de Capacitación para el Desarrollo y Mejora de Habilidades Gerenciales

I. Desarrollo de Metodología para Gestión de Agentes

1. Plan de reclutamiento y Selección

- a) Creación y validación de perfiles
- b) Identificación y clasificación de fuentes de reclutamiento
- c) Procesos de selección “Herramientas de análisis”

2. Entrenamiento:

- a) Capacitación para la mejora de sus actitudes, habilidades de negocios y hábitos en su profesión

3. Control de ventas:

- a) Supervisión mediante un sistema de evaluación de su desempeño; parámetros de ventas e indicadores para la toma de decisiones en comercialización y productividad.
- b) Programa de formación para supervisores de ventas: que utilizaran estos sistemas.

4. Programa de reconocimiento

- a) Plan de incentivos económicos y no económicos, sobre producción
- b) Plan de Carrera

RECLUTAMIENTO Y SELECCION

PERFILES DEL AGENTE IDEAL.	Mediante el proceso de selección de candidatos a Agentes, se establecerán mecanismos para elegir a los mejores candidatos, que cuenten con las habilidades y destrezas para tener éxito en el ramo asegurador.	Se implementara un Sistema de Selección de candidatos, donde se analizara: el potencial de iniciativa empresarial, de realización, de independencia, del manejo de circunstancias, actitudes acerca de la prospección, manejo al rechazo y de la carrera en ventas de seguros.
FUENTES DE RECLUTAMIENTO	Con los mecanismos actuales de atracción de candidatos, el Supervisor tendrá la metodología de fuentes de reclutamiento.	Los sistemas de atracción de candidatos, se estudiaran analíticamente los diversos métodos y fuentes de reclutamiento que existen en el mercado asegurador.
PROCESOS Y HERRAMIENTAS DE ANALISIS	“El Todo” del proceso de reclutamiento, esta basado en los pasos y las herramientas que deben de aplicarse para la efectiva Recluta de Agentes con potencial.	Aplicación de métodos que van desde entrevistas, exámenes y Análisis de resultados del perfil del agente, usando varias entrevistas, que papelería debe requisitar, documentos y checklist para iniciar el proceso de registro.

ENTRENAMIENTO

MEJORA DE ACTITUDES

Los Agentes una vez reclutados, deberán de cambiar y mejorar sus actitudes en su actividad de Agente de Seguros, por que no es un trabajo común, se requiere de saber procesar las frustraciones o las negativas de compra del prospecto a cliente, para poder sobreponerse a la constante resistencia del comprador, este trabajo implica mas actitud proactiva que aptitud en el conocimiento de seguros.

Para esto, se requieren de cursos especializados de manejo de comportamientos y cambios e actitudes.

HABILIDADES Y HABITOS EN SU PROFESION.

Toda instrucción o capacitación mejora la habilidad del ser Humano y mas del vendedor, usando las mejores practicas comerciales y metodologías de ventas enfocadas específicamente al desarrollo de hábitos y destrezas en la venta de seguros.

Los cursos de ventas especializados, desarrollaran en el agente habilidades en como prospectar, en el uso del teléfono, en aplicar una buena charla de ventas, el usar diversos mecanismos de cierres, en un buen servicio postventa y en general todo el Ciclo de la Venta.

CONTROL DE VENTAS

SUPERVISION	La implementación de sistemas de evaluación semanal de la actividad comercial del agente, acerca los tiempos para la buena corrección del rumbo, mediante sistemas de coacheo que involucra al agente, al supervisor y la compañía de seguros.
PARAMETROS DE VENTAS	La compañía de seguros, mediante el presupuesto anual de ventas, deberá de medir los parámetros de ventas de los agentes y dar refuerzo a los puntos débiles de manera periódica, para poder impulsar a los agentes en los tiempos marcados para lograr objetivos teniendo una base de estadística que informe a los supervisores y a la compañía de seguros, como va cada agente en su desempeño en ventas (comercialización y productividad)
PROGRAMA DE FORMACION DE SUPERVISORES	Los Supervisores para tener un éxito en su actividad de lideres de grupo, deberán de cumplir con un Programa de Desarrollo Profesional (PDP) el cual tendrá como objetivo el que su potencial de liderazgo se detone al Máximo, este Programa es una Escuela de desarrollo de habilidades gerenciales, de gestión y de ventas, que será llevado a cabo durante todo un año, el cual incluye un árbol de materias y evaluaciones que finalmente certifiquen al Supervisor .
	Finalmente el Supervisor estará en condiciones de Reclutar y Entrenar a Agentes en el campo de las ventas.

PROGRAMA DE RECONOCIMIENTOS

PLAN DE INCENTIVOS económicos y no económicos

La compañía de seguros, tendrá mediante un Cuaderno de Bonos e incentivos (CBI) premiar y reconocer la productividad del agente de seguros.

Incluye:

Bonos trimestrales, semestrales, anuales.

Medición Productividad en primas pagadas.

Seminarios anuales

Convenciones anuales

Premiación al Salón de la Fama

Incentivos económicos para asistencia a Congresos de Ventas

Premios al Mejor Agente por: Primas pagadas, solicitud, conservación de cartera, venta cruzada, especialización de ramo (autos, gastos médicos, vida y daños), Fidelidad a la Compañía, etc

PLAN DE CARRERA

El agente deberá cumplir con un Plan de Carrera, en similitud a una Escuela de Negocios en Seguros (ENS) y Desarrollo Personal dentro de la Aseguradora, esta educación recibida sera de manera permanente, por módulos aprobatorios, temático 100% de negocios en seguros, con reconocimiento institucional y formal cada periodo trimestral.

El supervisor también implementara en su oficina, un programa de reconocimiento económico y no económico

II. Programa de Capacitación para el “Desarrollo de Habilidades de Ventas” para Seguros Personales.

- Plan de Capacitación para Supervisores.

1. Proceso para la Gestión de Ventas

- a) Prospección
- b) Acercamientos y Concertación de entrevistas
- c) Presentación de Ventas Exitosas
- d) Manejo de Objeciones
- e) Cierre
- f) Servicio Post Venta

2. Implementación del Plan de Capacitación

3. Formalización del Proceso del Ciclo de Ventas Institucional (I.N.S.)

- a) Con las Mejores Practicas de Venta Consultiva, hechas para Latinos
- b) Habilidades clave de Supervisión y Dirección de Ventas

4. El Perfil de salida de Supervisores (en que son competentes una vez capacitados)

PROCESO DE GESTION DE VENTAS

PROSPECCION	Mediante cursos permanentes, Plan de Carrera, Seminarios de Ventas, el agente desarrollara habilidades para que siempre tenga prospectos y cumpla con el objetivo de tener su Proyecto 200 (P200) El cual nutrirá cada día la actividad comercial de ventas.
ACERCAMIENTOS Y CONCERTACION DE ENTREVISTAS	De igual manera, el agente deberá de capacitarse para que pueda realizar un buen uso de teléfono para realizar citas y entrevistas, usando también otros métodos como el de e-mailing, cartas, invitaciones, venta cruzada, acercamientos en frio, por referidos o en frio, etc.
PRESENTACION DE VENTAS	El uso de diversas formas de ventar, logra que el agente este preparado a los diversos escenarios que puede encontrar en las entrevistas, mediante capacitación el agente aprenderá a usar las mejores practicas de ventas de seguros, probadas en campo y para latinos.
MANEJO DE OBJECIONES	El agente deberá conocer como rebatir las objeciones presentadas, pero sin caer en el enfrentamiento, llevando al cliente a la toma de decisión de compra por convencimiento y no por presión.
CIERRES	Usara diversos modelos de cierres de ventas.
SERVICIO POSTVENTA	El servicio posterior a la venta inicial, deberá ser diferenciado para que el cliente pueda ser integral en todos los ramos de seguros.

PLAN DE CAPACITACION

CAPACITACION PARA AGENTES

Los agentes tendrán un calendario anual, mensual y semanal de capacitación, para el desarrollo de habilidades en la venta de seguros en general, teniendo una liga con su Plan de Carrera y su Especialización en Líneas Comerciales.

Se usaran las mejores practicas de ventas, aplicables a la venta de seguros en Latinoamérica y no en U.S.A.

También en la oficina del Supervisor, se implementara un calendario de capacitación que va desde el conocimiento técnico, de gestión, ventas y desarrollo personal.

Los agentes entre mas preparados estén, mejor efectividad tendrán en el campo de la venta.

CAPACITACION PARA SUPERVISORES.

Los supervisores, tendrán un programa anual de capacitación para su desarrollo de habilidades de liderazgo, gestión, administración y conocimiento técnico.

Entre mas este preparado un Supervisor, los tutelados (agentes) serán mas efectivos en su actividad comercial, tendrán mas visión de negocios y serán mas leales a su compañía y a su líder (El Supervisor)

FORMALIZACION DEL PROCESO DE VENTAS

LAS MEJORES PRACTICAS DE VENTAS PARA LATINOS

El agente aprenderá las mejores practicas comerciales en como vender seguros, conociendo las fortalezas y debilidades de los compradores latinos.

Estas Practicas Comerciales Exitosas (PCE), provienen por la investigación de nuestra consultoría, en diversos grupos, asociaciones, clubs, institutos de capacitación de Agentes de Seguros, compañías aseguradoras, fundaciones de Seguros, etc. en todo México.

Mediante un calendario anual de capacitación, los agentes se irán especializando en cada paso del ciclo de la venta.

SUPERVISION Y DIRECCION DE VENTAS.

Los Supervisores, deberán estar capacitados para una eficiente supervisión que lleve de la mano al éxito a los agentes de seguros.

También tendrán que desarrollar habilidades de Dirección de Ventas, que involucra a conocer el manejo comercial de los seguros en general, pero también en el efectivo resultado de Consolidar a Agentes de Seguros dentro de la Aseguradora, llevándolos a la satisfacción personal y desarrollo económico en la carrera de Agente de Seguros.

PERFIL DE SALIDA DE SUPERVISORES

El supervisor como RECLUTADOR	Tener las habilidades de atraer personas y formarlas como Agentes de Seguros Exitosos.	implementar un Programa de reclutamiento permanente y que sea efectivo en el cumplimiento de metas trazadas en el año.
El supervisor como DESARROLLADOR DE TALENTOS	Hacer de un vendedor común, a un vendedor extraordinario en el ramo asegurador.	Accionar todo el Sistema de Gestión de Ventas implementado en el Instituto, a los agentes reclutados, para que se cumpla con el objetivo final de la atracción de candidatos y esta es: El desarrollarlos como verdaderos Consultores en Seguros.
El supervisor como CONSOLIDADOR DE AGENTES DE SEGUROS	Formar un grupo de Agentes de Seguros, que marquen la diferencia mediante su productividad.	Establecer una meta anual de agentes que se quedan en el negocio de los seguros y crecen como agentes, despachos o bróker de seguros.

III. Programa de Capacitación para el Desarrollo y Mejora de “Habilidades Gerenciales”

1. Capacitación a Supervisores, Agentes y colaboradores institucionales (en función al incrementos de su productividad)
 - a) Determinar el Perfil de Supervisor y Agente, que participaran
 - b) Identificar a los Supervisores y Agentes, que se capacitaran
 - c) Definir el Perfil de Salida del Supervisor y Agente, con indicadores de Productividad

PROGRAMA DE CAPACITACION DE ACUERDO A SU PRODUCTIVIDAD

PERFIL DE SUPERVISOR Y AGENTES

El perfil se basa en puntos fuertes que tiene en candidato, mediante el análisis y la medición de resultados, enfoque de negocios, metas cumplidas, visión del negocio, pasión por su actividad, dedicación y responsabilidad, compromiso cumplido. Todo lo anterior mediante el análisis de actuaciones presentes y rutas de crecimiento comparados al año anterior.

IDENTIFICARLOS

Los controles de medición implementados, nos darán estadísticas que nos ayudaran a tomar decisiones para involucrarlos en capacitación especializada, plan de carrera o mejora de habilidades.

PERFIL DE SALIDA

Supervisor: Contara con los conocimientos de Gestión de Ventas, Liderazgo, Administración de Agentes, que impacten en los resultados de producción y cumplimiento de metas.

Agente de Seguros: Conocedor del Sistema de Gestión de Ventas Establecido (Ciclo de Ventas), que refleje resultados positivos en su producción, y que su actuación diaria en sus hábitos comerciales sea notoria cada día.

Para el desarrollo de lo anterior, aplica lo siguiente:

1. Grupos mínimos de 30 personas, Impartirse en las instalaciones
2. Horarios de lunes a viernes entre las 8 am a 9 pm, incluso sábado 9 a 5 pm.
3. Material Didáctico: Presentaciones en Power Point, archivos en pdf, Manual y Anexos impresos por parte de Uds.
4. Tiempo estimado para implementar los Programas: 3,6 y 12 meses.
5. A partir del 4º. mes, la capacitación para Agentes es Semanal y para Supervisores mensual.
6. Implementación consecutiva de cada punto, con satisfacción de cada uno.

CRONOGRAMA DE CURSOS

DESARROLLO EN TIEMPO DE CURSOS PRESENCIALES PARA AGENTES Y SUPERVISORES

TEMAS:	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
PLAN DE RECLUTAMIENTO	3 DIAS			}									
ENTRENAMIENTO	3 DIAS												
CONTROL DE VENTAS	3 DIAS												
PROGRAMA DE RECONOCIMIENTO	3 DIAS												
PROCESO DE GESTION DE VENTAS		3 DIAS											
IMPLEMENTACION DEL PLAN DE - CAPACITACION		3 DIAS											
PERFIL DE SALIDA DE SUPERVISORES		3 DIAS											
DESARROLLO Y MEJORA EN HABILIDADES GERENCIALES.			3 DIAS		3 DIAS								
TEMATICA DIARIA PARA AGENTES (Dictada por Nuestra Consultoria Y Sup.)				5 DIAS	5 DIAS	5 DIAS	5 DIAS	5 DIAS	5 DIAS	5 DIAS	5 DIAS	5 DIAS	
COAHING CADA 15 DIAS PRESENCIAL (Dictada por Nuestra Consultoria)				2 DIAS	2 DIAS	2 DIAS	2 DIAS	2 DIAS	2 DIAS	2 DIAS	2 DIAS	2 DIAS	
				LOS AGENTES TENDRAN CAPACITACION PERMANENTE TODO EL AÑO									

LOS CURSOS DE 3 DIAS A LA SEMANA, SERAN IMPARTIDOS POR NUESTRA CONSULTORIA DE MANERA PRESENCIAL Y CON DURACION DE 8 HRS CADA UNO.

LOS PRIMEROS 3 MESES ES PARA RECLUTAMIENTO GESTION DE VENTAS PARA LOS AGENTES Y DESARROLLO PARA SUPERVISORES

Marketing para Seguros

Consultoría en Capacitación
Mexicana y para Latinoamérica



Consultoria en Capacitación

MARKETING para SEGUROS DE VIDA

e-mail; marketing_en_seguros@yahoo.com.mx

Tels. 01222-6151708. id Nx. 72*739599*2, Puebla, Mexico.

Especialistas en Capacitar a Fuerza de Ventas Aseguradoras.

Antecedentes del Coach.



- 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.

Experiencia

Ayudando a otros profesionales..

