

# Capacitación

## Programa Management Estratégico para Productores Asesores de Seguros

El curso consta de **2 módulos** (a desarrollarse en junio y septiembre).  
Cada módulo abarca 2 clases.

El mundo del seguro está cambiando y para continuar siendo competitivos Productores, Organizadores, Brokers y las mismas aseguradoras necesitan anticiparse, ser flexibles e innovadores para interpretar sus propias necesidades, las de los clientes y gestionar estratégicamente el negocio.



## Objetivos

- Construir una visión integral del negocio del Productor Asesor / Broker de Seguros, que permita desarrollar abordajes innovadores, gestar nuevos emprendimientos y estrategias de crecimiento para negocios existentes, y en general, mejorar los resultados tanto personales como organizacionales.
- Incorporar herramientas modernas de gestión y decisión en cuestiones clave inherentes a todo negocio: marketing y ventas, gestión de las personas y recursos humanos, administración, y operaciones, procesos y proyectos.
- Aprender a pensar estratégicamente, de manera holística, entendiendo cómo decisiones en diferentes áreas y funciones cobran sentido en función de un modelo de negocios integrado.
- Mejorar habilidades de liderazgo, gestionar equipos de alto rendimiento, gerenciar y resolver positivamente tensiones y conflictos en los grupos de trabajo.

## A quién está dirigido

Productores Asesores de Seguros, Organizadores y Brokers de Seguros, Directivos y Personal Comercial de Compañías Aseguradoras.

## A cargo de:



Alejandro Lovagnini. Licenciado en Comercialización, especialista en temas de Marketing y Comunicación. Orador, capacitador y columnista en Medios Gráficos especializados en Seguros. Desarrollador de MKS Marketing y Comunicación, consultora especializada en análisis, planificación e implementación de planes de marketing y comunicación.

# Capacitación

## Programa Management Estratégico para Productores Asesores de Seguros



### Módulo I

#### Marketing estratégico

- El concepto de marketing estratégico y sus usos.
- Análisis del actual comportamiento del consumidor: el nuevo paradigma del marketing digital.
- Segmentación y Posicionamiento.
- El plan de marketing estratégico.

#### Herramientas y metodologías de venta

- El establecimiento de objetivos y el presupuesto de ventas.
- Tipos de venta: tradicional, consultiva y online.
- Cros-selling (venta cruzada) y Up-selling (aumento de ventas).
- Gestión estratégica de ventas: Valor vs. Precio.

### Módulo II

#### Gestión estratégica de negocios

- Configuración de la cadena de valor.
- El modelo Canvas para diseño de negocios.
- El cuadro de mando integral (Balanced Scorecard).
- Gestión tecnológica e innovación en negocios. Amenazas y oportunidades de las Insurtech.

#### Liderazgo de equipos de trabajo y gestión de los Recursos Humanos

- Administración estratégica de los RRHH.
- Empowerment (empoderamiento del personal).
- Trabajo en equipo y comunicación.
- Liderazgo: habilidades, características y estilos para la conducción de equipos de trabajo.

### Metodología y herramientas del Programa

Herramientas pedagógicas de la capacitación: se utilizarán videos instructivos para reforzar conceptos, como también la metodología de taller para otorgar herramientas prácticas para fomentar el conocimiento y la participación de los presentes.