

# 10 COMPETENCIAS DEL NUEVO AGENTE DE SEGUROS

Visión integral de las Ventas

*Conoce, maneja y adapta las variables de ventas*

Estrategia sólida de Ventas

*Organiza y Planea su Actividad para metas claras y cómo alcanzarlas.*

Ética y Confiabilidad

*Desarrolla un código Ético que guía su profesión, con un conocimiento legal sólido.*

Comunicación conectiva de Impacto

*Altas Habilidades de Lenguaje y Comunicación para preguntar y escuchar activamente.*

Asesor técnico experto

*Adquiere y utiliza el Conocimiento Técnico para resolver las necesidades del cliente.*

Ingeniería del Proceso de Ventas.

*Refina sus Habilidades del Proceso de Ventas desde la prospección hasta el cierre.*

Conexión Social Auténtica.

*Desarrolla su inteligencia emocional y social para conectar de forma genuina con sus clientes y con los demás.*

Conexión con la diversidad

*Desarrolla la diferenciación auténtica para comprender y conectar con las perspectivas y sentimientos de los demás.*

Vanguardia Tecnológica

*Dispone de Nuevas Tecnologías para presentar información con medios digitales.*

Evolución Estratégica Personal

*Analiza y distingue sus fortalezas y carencias para diseñar un plan personal de autoformación y crecimiento. Explora las posibilidades del mercado de extranjeros.*



# 10 COMPETENCIAS DEL NUEVO AGENTE DE SEGUROS

Taller para formación y consolidación de Agentes de Seguros Profesionales  
Aprendizajes claves

*0 Descubre la diferencia entre habilidades de venta pasajeras y las competencias duraderas que te harán un profesional imparable.*

*1 Aprende a dominar las variables clave y a planear tu actividad para disparar tu productividad y alcanzar metas claras.*

*2 La ética no es opcional. A través de un inventario ético profesional y de conocimiento legal práctico, te enfrentarás a la pregunta clave: "¿Eres una persona confiable?". Aprende a evitar los errores comunes para construir una carrera sólida y con integridad.*

*3 Aprende a dominar el arte del lenguaje para controlar la interacción con tus clientes. Descubre el poder de las metáforas conceptuales y utiliza herramientas de influencia para comunicar con una precisión que te permita conectar, persuadir y cerrar ventas como un profesional.*

*4. Descubre el poder del autoconocimiento y la autoestima como motor de tu éxito. Aprende a desarrollar la empatía y las habilidades sociales que te permitirán conectar de manera auténtica con cada persona, transformando cada interacción en una valiosa experiencia.*

*5. Aprende a comprender, conectar y aprovechar la diversidad de tus clientes. Elimina prejuicios, desarrolla tu cognición social y percibe los sentimientos y perspectivas de los demás para ofrecer soluciones verdaderamente personalizadas.*

*6. Domina las herramientas digitales que modernizan tu forma de vender. Aprende a utilizar videos y podcasts para presentaciones de alto impacto y a manejar software y plataformas clave para optimizar tu trabajo.*

*7. Aprende a dominar cada etapa del proceso de venta, desde la prospección hasta el cierre. Además, desarrolla un plan de autoformación y crecimiento con un análisis de fuerzas, eso te permitirá evolucionar constantemente para superar cualquier desafío.*



# 10 COMPETENCIAS DEL NUEVO AGENTE DE SEGUROS

## Ficha Técnica Pedagógica

Conoce, maneja y adapta las variables de ventas  
Organiza y Planea la Actividad de Ventas  
Desarrolla el sentido Ético de su profesión  
Adquiere Altas Habilidades de Lenguaje y Comunicación  
Adquiere y utiliza el Conocimiento Técnico  
Refina sus Habilidades del Proceso de Ventas  
Es Inteligente Emocional y Socialmente, refinando las Competencias Portátiles (Habilidades Blandas)  
Desarrolla y Adapta la Diferenciación  
Utiliza Nuevas Tecnologías  
Organiza su propia Formación Profesional y Personal

### Taller para formación y consolidación de Agentes de Seguros Profesionales

- 0.0 Análisis de impacto.
  - 0.1 ¿Competencias?
- 1.0 Las primeras 2 competencias.
  - 1.1 Las variables en Ventas
    - 1.1.2 Descubrir y adaptar sus variables: proporciones aritméticas
  - 1.2 Planeación de su trabajo de ventas para elevar la productividad
- 2.0 Valores Personales y Valores Profesionales
  - 2.1 Inventario Ético Profesional y legal práctico.
- 3.0 Altas Habilidades de Lenguaje
  - 3.1 Introduciéndose a las habilidades
  - 3.2 Modelos de Neurolingüística Cognitiva
- 4.0 Inteligencia Emocional e Inteligencia Social y Diferenciación
  - 4.1 Inteligencia Intrapersonal
  - 4.2 Inteligencia Interpersonal
  - 4.3 Competencias Portátiles
- 5.0 Diferenciación Social
  - 5.1 Interés activo: Conexión con la diversidad
  - 5.2 Aprovechar la diversidad
  - 5.3 Desafíos y Cognición Social
- 6.0 Utilizar las Nuevas Tecnologías
  - 6.1 Herramientas generales
  - 6.2 Herramientas específicas: Dispositivos, Software y Plataformas
  - 6.3 Recursos digitales
- 7.0 La Formación Personal.
  - 7.1 Análisis de Fuerzas
  - 7.2 El proceso de Ventas

Capacitadores: Lic. Aldo A. Sánchez Cortés y Lic. Héctor M. González Ibáñez

Tiempo didáctico presencial, *live on line* y/o híbrido: 16 horas

Manuales, formatos digitales y plataformas de aprendizaje y seguimiento

Certificación: SEP-DGCFT / STPS 235(CA-15) 005/2015 / SACA-561227-8WA-0013/6005

