

NUEVO SEMINARIO LIMRA DE GESTIÓN EN LA RENTABILIDAD DE AGENCIAS (MAPS)

Diseñado para directores y gerentes de ventas cuyo tramo de control es creciente y que hacen contribuciones directas a la rentabilidad general de la organización de la agencia

ENTREGABLES

El taller MAPS de LIMRA ayuda a los participantes a enfocarse en hacer conexiones entre sus decisiones cotidianas y los resultados financieros finales al:

- Hacer un uso efectivo y eficiente de los recursos de la agencia para lograr indicadores clave de desempeño (IndCD)
- Establecer y alcanzar objetivos por unidad y/o agencia, cumpliendo los compromisos con los dirigentes de la agencia
- Mejorar la administración y aceptar la responsabilidad de tiempo y esfuerzo para lograr resultados positivos
- Identificar e influir en los impulsores claves de desempeño de la agencia (ImpCD) que impactan y afectan su rentabilidad
- Prepararse para el crecimiento y rentabilidad financiera a largo plazo (tres a cinco años)
- Construir y mantener una agencia rentable por unidad/distrito

RESUMEN

- El seminario provee un foro seguro y retador para experimentar tres años, es decir, 12 trimestres consecutivos de toma de decisiones que simula condiciones de mercado del mundo real -al tiempo que recibe retroalimentación inmediata de la ganancia y rentabilidad-, en lapsos de 4.5 días.
- En la altamente interactiva simulación de **La Máquina de Utilidades**, los participantes ganan una perspectiva más amplia y profunda de cómo, Impulsores Clave de Desempeño específicos, influyen en el logro de ganancias y rentabilidad.
- Los cursos pueden impartirse *in situ* por un Instructor Certificado de LIMRA, o por un Instructor Interno de la Compañía Certificado por LIMRA.

PROGRAMA

Día Uno

Rompehielos — Misión Nautilus

Esta actividad lleva a los participantes a terreno neutral mientras que enmarca los desafíos de la toma de decisiones y de las actividades involucradas en la operación de un negocio rentable. Ellos viajarán por el mundo navegando en el famoso submarino del Capitán Nemo, al tiempo que gestionarán la atracción de talento, la capacitación, la moral del equipo, la formación de líderes y la gestión de recursos, asegurándose de poder regresar a casa de forma segura.

Mirando hacia adelante, Creando el Mañana

Se introduce a los participantes a los roles que tendrán en “La Máquina de Utilidades”. Se presenta y discute el Modelo de Madurez del Mercado. Los participantes conocen los impulsores detrás de; “La Máquina de Utilidades”. También aprenden acerca de la estrategia de cambio y de cómo aplicarla en sus estrategias de gestión al regresar a su trabajo.

Iniciándose en La Máquina de Utilidades

Los participantes conocen a los miembros de su equipo y crean la identidad de este. Se presenta la funcionalidad de La Máquina de Utilidades. Se definen los roles y responsabilidades.

DÍAS DOS Y TRES

Comienza La Máquina de Utilidades . . .

Simulación de tres años: 12 trimestres de toma de decisiones e indicadores de la Agencia Golden Hill. Sobre una base trimestral, los participantes enfrentan retos cotidianos que requieren decisiones sobre asuntos que incluyen:

- ¿Cuánto de mi tiempo disponible dedico a la atracción de talento y hasta qué punto sigo todos los pasos del proceso recomendado?
- ¿En qué actividades de capacitación me involucro y cuánto de mi tiempo se invierte en el desarrollo de habilidades de los agentes?
- ¿Cuáles de mis colaboradores están listos para desarrollarse e incrementarán su potencial convirtiéndose en líderes de alto desempeño?
- ¿Cómo aprovecho los lanzamientos de nuevos productos?

Cuando los participantes toman éstas y otras decisiones, La Máquina de Utilidades calcula las variantes y produce una actualización de producción y efectividad. Conforme se completa cada ronda trimestral, el equipo participa en sesiones informativas que exploran los mecanismos clave para operar una agencia rentable. Después revisan y realinean sus estrategias, mientras que el facilitador les ayuda a identificar y explorar iniciativas clave relevantes para su progreso.

La simulación está diseñada para ser tan compleja y desafiante como el mundo real y trae a juego otros factores que requieren a los participantes adaptarse y responder a las condiciones del mercado, incluyendo:

- Iniciativas de los competidores
- Cambios regulatorios
- Acciones de la compañía para ayudar a incrementar su participación en el mercado

DÍA 4

Concluye La Máquina de Utilidades . . .

La simulación de tres años de operaciones de la Agencia Golden Hill cierra al finalizar la mañana con una sesión final informativa, explorando los mecanismos clave para operar una agencia rentable.

RESULTADOS FINALES DE LA MÁQUINA DE UTILIDADES

En este módulo los participantes conocen los resultados finales de su arduo trabajo y discuten cómo llevar a casa nuevos principios y aprendizajes para las organizaciones de su agencia local, para un mayor éxito.

PREPARACIÓN DE PRESENTACIÓN AL CONSEJO

En la mañana final del seminario, los participantes racionalizan su aprendizaje y formulan planes de implementación en una presentación al consejo directivo.

DÍA 5

Cierre del Taller

Se hacen las presentaciones al consejo directivo. Se anuncian y entregan premios a los equipos. Los participantes discuten los siguientes pasos en sus carreras y completan la *Evaluación del Seminario*.

¡Hable hoy con su Consultor LIMRA para saber más de cómo generar niveles más altos de desempeño en su agencia!