

LIMRA Talent Solutions International

Titulación Académica de Gerente de Agencia de Seguros con Titulación de Asociado

LIMRA creó la titulación académica de **Gerente de Agencia de Seguros con Titulación de Asociado (AIAM)** para ayudar a las personas a hacer una transición exitosa de la venta a la gestión, y para preparar y capacitar a los gerentes de agencia en las habilidades que exige su rol crítico de encontrar y desarrollar nuevos talentos de ventas.

La serie progresiva de programas de aprendizaje y desarrollo de LIMRA brinda a los gerentes de agencia capacitación que los ayudará a identificar, atraer, desarrollar y retener a agentes de venta de alto desempeño.

Los programas:

- Preparan a las personas responsables de las tareas básicas de gestión con habilidades fundamentales cuando recién se inician en esta trayectoria profesional.
- Garantizan que el desarrollo de habilidades progrese naturalmente de básico a avanzado.
- Brindan resultados medibles y un retorno sobre la inversión (ROI) positivo en todos los niveles de la gestión de ventas.
- Impulsan cambios de comportamiento concretos y efectivos.

Los aspirantes exitosos reciben titulaciones académicas profesionales reconocidas internacionalmente a medida que progresan en habilidades y experiencia:

- La titulación académica de **Gerente de Agencia de Seguros con Titulación de Asociado (AIAM)** marca el paso inicial para convertirse en gerente y preparar a la próxima generación de líderes de ventas.
- La titulación académica de **Gerente de Agencia de Seguros Colegiado (CIAM)** es la marca de profesionalismo, competencia y liderazgo moderno en el mercado de seguros actual.

Los participantes que obtienen la titulación académica del AIAM:

- Evalúan la alineación de sus habilidades con las expectativas del puesto de gerente de ventas.
- Adquieren los conocimientos y habilidades básicos para convertirse en gerentes de ventas exitosos.
- Aprenden las técnicas básicas de atracción de talento, presentación de la trayectoria profesional y capacitación inicial de agentes.
- Profundizan y dominan las habilidades básicas necesarias para tener éxito como gerente de ventas.

Público objetivo:

- Agentes de ventas que desean explorar su compromiso y potencial para la transición de la venta a la gestión
- Nuevos gerentes que se comprometen personalmente con el crecimiento y el desarrollo como gerentes de ventas exitosos
- Gerentes de agencia que desean enfocar y perfeccionar sus competencias para desarrollar equipos de ventas de alto desempeño
- Agentes y gerentes que desean adquirir la prestigiosa titulación académica de AIAM como una marca de su profesionalismo, competencia y liderazgo moderno en el mercado de seguros actual

Requisitos:

En el transcurso de 2 años, el aspirante debe completar 2 cursos para demostrar aptitud: *Fast Track to Management™* y *Pacesetter*.

Al obtener la prestigiosa titulación académica de AIAM, sus agentes de ventas y nuevos gerentes pueden ampliar sus conocimientos, mejorar su desempeño y demostrar su compromiso profesional con el desarrollo continuo de habilidades.

Para obtener más información, visite <http://www.limra.com/aiam> o escriba a TalentSolutionsInternational@limra.com.

Titulación Académica de Gerente de Agencia de Seguros con Titulación de Asociado

AIAM
Associate Insurance
Agency Manager

RESUMEN DEL PLAN DE ESTUDIOS

Para obtener la titulación académica de AIAM, se requiere completar **2 pasos**.

Aprender Técnicas de Gestión Básicas

El plan de estudios de *Fast Track to Management* tiene 2 objetivos centrales: enseñar a los gerentes de ventas nuevos y a los aspirantes a gerente de ventas las técnicas básicas para atraer y desarrollar a agentes de alto desempeño, y aumentar las ventas. El programa ofrece resultados medibles al ayudar a los agentes, candidatos a gerentes y gerentes recientemente nombrados a lograr estas metas:

- Encontrar y atraer a más candidatos al puesto.
- Presentar con eficacia la oportunidad profesional.
- Apoyar el desarrollo inicial de habilidades de nuevos agentes.

Demostrar Habilidades de Gestión de Ventas

Pacesetter es el seminario de habilidades de gestión para una nueva generación de gerentes de ventas. Mejora la productividad y la retención de agentes enseñando a gerentes de primer y segundo año las mejores prácticas de *hoy* para atraer, capacitar y manejar a los mejores talentos de ventas de *hoy*.

El programa de 4 días y medio ayuda a los nuevos gerentes a lograr lo siguiente:

- Profundizar y ampliar las habilidades de atracción de talento, selección, capacitación y gestión.
- Mejorar la comprensión a través de ejercicios vivenciales y demostraciones en el aula.
- Garantizar la implementación de nuevas habilidades a través de la planeación de acciones durante el programa y el coaching virtual posterior a este.
- Elevar el desempeño para reducir la rotación y ofrecer un retorno sobre la inversión importante.