|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| C:\Users\Procesos\Pictures\logo.png | **Programa de control de documentos de procesos** | | | | Elaboración | |
| **SEP2025** | |
| Folio | |
| **PUESTO-ADM-CAP-04-A** | |
| Descriptivos de puesto de Capacitador de Desarrollo | | | | | | |
| Documentos de Procesos Operativos Administrativos de Rino Risk, Agentes de Seguros S.A. de C.V. | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **DATOS GENERALES** | | | | | | |
| **Área:** Administración | | | **Puesto genérico**: Capacitador de Desarrollo | | | |
| **Reporta a:**Direccion operativa | | **No. De plazas:** 1 | | **Clave del puesto**: CAP-04 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **UBICACIÓN EN ESTRUCUTRA ORGANIZACIONAL** | | | | | | |
| Director general>>Gerente Recursos Humanos>>Capacitador de desarrollo | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **OBJETIVO DEL PUESTO** | | | | | | |
| Diseñar, coordinar e impartir programas de capacitación efectivos para agentes de seguros, desarrollando sus conocimientos, habilidades y competencias necesarias para la venta y gestión de productos aseguradores, con el fin de incrementar su productividad, garantizar el cumplimiento de normativas y contribuir al logro de los objetivos estratégicos de la promotoría.  Planear, implementar, administrar y certificar la capacitación de la plantilla de colaboradores RinoRisk y fuerza de ventas en base a su cardex de capacitación. | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **RELACIONES** | | | | | | |
| **Internas** | Todos los colaboradores de Rino Risk. | | | | | |
| **Externas** | Agentes de seguros y compañías aseguradoras. | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **FUNCIONES** | | | | | | |
| 1. Diseñar, administrar y brindar la capacitación de arranque rápido para los grupos de agentes que se general mensualmente. 2. Generar e implementar materiales de consulta, como vídeos, fichas técnicas, guías rápidas y evaluaciones en herramientas digitales para agentes en desarrollo. 3. Solicitar y gestionar los accesos correspondientes a la plataforma UAXA para los nuevos agentes, asegurando su integración al ecosistema digital de la compañía. 4. Diseñar y digitalizar la capacitación de los puestos de la Promotoria. 5. Diseñar y administrar los kárdex de colaboradores, asegurando el cumplimiento de su capacitación. 6. Crear y coordinar el programa de capacitación para nuevos ingresos, con acompañamiento en su integración. 7. Mantener actualizada la Rino Academia con contenidos de capacitación virtual. 8. Certificar a agentes en competencias básicas. | | | | | | |
|
|
|
|
|

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PERFIL** | | | | | | |
| **ESCOLARIDAD REQUERIDA** | | | | | | |
| **Educación básica:** | **Educación media superior:** | | **Educación técnica y/o equivalente: x** | | **Educación superior: x** | |
|  | | | | | |  |
| **CONOCIMIENTOS** | | | | | | |
| Conocimientos amplios en seguros Conocimientos en compañías asegurados Técnicas de enseñanza | | | | | | |
|  | | | | | | |
| **EXPERIENCIA LABORAL/HABILIDADES** | | | | | | |
| Licenciatura en áreas pedagógicas, económicas o de comunicación. Experiencia en ventas, formación o liderazgo de equipos comerciales. Buen manejo de herramientas tecnológicas y plataformas de capacitación. Paciencia, empatía, liderazgo positivo y actitud motivadora. Deseable: conocimiento básico de seguros. | | | | | | |
|
|  |  |  |  |  |  |  |
| **APTITUDES** | | | | | | |
| Proactivo | | | Motivacional | | | |
| Organizado | | | Enfoque | | | |
| Gestión de tiempo | | | Responsable | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **DESTREZAS** | | | | | | |
| **Manuales** | Manejo de equipo de cómputo y telefónico. | | | | | |
| **Mentales** | Expresión oral y escrita | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **RESULTADOS ESPERADOS** | | | | | | |
| 1. Lograr la capacitación del 100% de la plantilla de agentes en desarrollo de reciente conexión con las diferentes compañías.  2. Lograr la capacitación del 100% de la plantilla de colaboradores de acuerdo a sus objetivos profesionales y actividades desempeñadas en RinoRisk. 3. Lograr el uso de la plataforma de Rino academia para la capacitación virtual en colaboradores. 4. Mantener actualizada y administrada al 100% plataforma de Rino Academia con todas las compañías de seguros que Rino Risk tenga en convenio. 5. Certificación Agentes en competencias Básicas | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **PLAN DE CAPACITACION** | | | | | | |
| Filosofía de marca Productos y Procesos Grupos de aprendizaje Evaluador de aprendizaje digital Facilitador de aprendizaje digital  Productos de las aseguradoras con las que Rino Risk tenga convenio Procesos de las aseguradoras con las que Rino Risk tenga convenio | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ALCANCE DEL PROGRESO Y PROMOCIÓN** | | | | | | |
| Gerente de ventas | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **CONDICIONES DE TRABAJO** | | | | | | |
| Carga laboral: 48 horas. | | | | | | |