## Fecha: 12 de Agosto del 2025

## PROCESO DE CAPACITACION Y SEGUIMIENTO AGENTES EN DESARROLLO

**Objetivo general**

Preparar a los futuros agentes de seguros (beta) mediante una formación integral que fortalezca sus capacidades técnicas, habilidades interpersonales y conocimientos del mercado asegurador, con el fin de garantizar un servicio de alta calidad, centrado en las necesidades del cliente y alineado con los principios éticos y comerciales de la industria.

**PROCESO DE CAPACITACIÓN Y SEGUIMIENTO**

**Módulo 1: Inducción y** **bienvenida (Día 1)**

**Objetivo:** Familiarizar al nuevo agente con la cultura organizacional, los valores de la promotoría y el entorno del negocio.

**Contenido:**

* ¿Quién es Rino?
* Cultura organizacional
* Oferta de valor (organigrama)
* Visión del agente de seguros
* Objetivos esperados

**ARRANQUE RÁPIDO**

**Módulo 2: Día 2**

* Objetivos específicos
* Reglas de convivencia
* Temario
* Dinámica de presentación
* Claves para tener éxito
* Mercado preferente
* Conceptos básicos
* Plan de carrera
* Proceso profesional de ventas

**Módulo 3: Día 3**

* Prospección
* Llamada telefónica
* Primera entrevista

**Módulo 4: Día 3**

* Detección de necesidades
* Presentación de la propuesta

**Módulo 5: Día 4**

* Cita de cierre
* Servicio post venta

**Modulo 6: Día 5**

* Producto
* Enfoque de ventas

**Certificación:**

**Módulo 6: Seguimiento comercial**

Una vez terminado el arranque en la semana 2 nuestro agente Beta es asignado a un gerente comercial dependiendo la zona en la que se encuentre, este lleva un acompañamiento de al menos 3 meses de las cuales se les acompaña de la siguiente manera:

**MES 1 SEGUIMIENTO DIARIO**

**Cita 1:** Presentación con agente

**Cita 2:** revisión de guiones

**Cita 3:** Role Play

**Cita 4:** Proyecto 200

**Cita 5:** Objeciones

**Cita 6-10:** Prospección en llamada

**Cita 11-12:** Detección de necesidades

**Cita 13-30:** Citas de detección de necesidades y cierre

**MES 2 ACOMPAÑAMIENTO**

Solo acompañamiento a citas con el agente beta

**MES 3 ACERCAMIENTO COMERCIAL**

Se tiene acercamiento de parte del gerente para despejar dudas y se tienen sesiones ocasionales (1 por semana)

**Modulo 7: Capacitación post Arranque 3 Semana 2**

* **PRODUCTO VIDA AXA**

1. Protegt
2. Cotizador
3. Llenado de solicitudes y formatos
4. Emisor

**Tipo de evaluación:**

Cotización vida individual con coberturas adicionales

Llenado de solicitud de vida

* **PRODUCTO GMM AXA**

1. Flex plus

2. Cotizador

3. Llenado de solicitudes y formatos

4. Emisor

**Tipo de evaluación:**

Cotización Gmm con coberturas adicionales

Llenado de solicitud GMM

**Certificación:** al finalizar la capacitación se le entregará una insignia de certificación del producto respectivo.

**Modulo 8: Universidad AXA** **Semana 3 y 4**

* **Gestión de pago de examen**

El agente deberá cubrir la cuota de su examen para poder habilitar su acceso a UAXA.

* **Solicitud de acceso UAXA**

Una vez realizado el pago se hará la solicitud a AXA para generar acceso al portal de universidad

* **Cursos mandatorios**
* **Seguimiento de capacitación cursos AXA**

**Certificación:**

**Modulo 9: Seguimiento General (3 Meses)**

* **Primer Mes**

1. Sesión de seguimiento semanal para detección de necesidades y dudas.
2. Seguimiento semanal semana 3 y 4 para pago de examen y cursos UAXA

* **Segundo Mes**

1. Sesión de seguimiento quincenal
2. Reforzamiento en temas de producto Vida y GMM

* **Tercer mes**

1. Sesión de seguimiento quincenal
2. Reforzamiento en temas de producto Vida y GMM

**Modulo 10: Herramientas Digitales**

**Una vez obteniendo clave con Axa se impartirá el módulo en mención?**

* Programa Odoo Responsable:

1. Captura de ticket
2. Gestión
3. Seguimiento

* Academia Rino (pendiente)
* Rino App
* Portal AXA