**TEMARIO ACADEMIA RINO**

**Módulo: Rinorisk**

**1.1 Conociendo Rino (YESSI VILLALOBOS)**

* Bienvenida
* ¿Quiénes somos?
* Misión, visión y valores
* Oferta de Valor
* Socio Comercial

**1.2 Claves para tener éxito (VIVIANA ESPARZA)**

* Compromiso y motivación
* Fórmula del esfuerzo semanal.
* (TAREA)

**1.3 Prospecto Calificado (VC)**

* Mercado Preferente
* Cifras AMIS
* Porque prefieren un agente de seguros

**1.4 BIC (YESI MORALES)**

* Bono de arranque
* Universidad AXA

**2.0 Proceso Profesional de Ventas (KAREN VAZQUEZ)**

* Tips de ventas
* Reglas básicas
* Por qué te compran a ti

**2.1 Prospección (YESI MORALES)**

* Hasta Alianzas Comerciales
* Pp200 Plus tarea

**2.2 Video entrevistado (ANDRÉS PALMA)**

* Video de Paco Benítez
* Hacer Guion
* (TAREA)

**2.3 Llamada telefónica (VC)**

* Objetivo
* Reglas
* Guiones
* Subir guion (Tarea)

**2.4 Técnica IPA (VC Y YESS VILLALOBOS)**

* Manejo de Objeciones
* 6 Objeciones

**3.0 Presencial de Llamada (En Vivo)**

* Guiones
* Objeciones

**4.0 Detección de Necesidades (En vivo)**

* Teoría de la inversión
* Preparación de propuesta
* Cita de cierre

**5.0** **Productos (Yess y Karen V.)**

* 3.1.1 Flex Plus
* 3.1.2 Vida ProTGT
* 3.1.3 Aliados + PPR