|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| C:\Users\Procesos\Pictures\logo.png | **Programa de control de documentos de procesos** | | | | Elaboración | |
| **SEP2025** | |
| Folio | |
| **PUESTO-ADM-CAP-03-A** | |
| Descriptivos de puesto de Capacitador de Consolidados | | | | | | |
| Documentos de Procesos Operativos Administrativos de Rino Risk, Agentes de Seguros S.A. de C.V. | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **DATOS GENERALES** | | | | | | |
| **Área:** Administración | | | **Puesto genérico**: Capacitador de Consolidados | | | |
| **Reporta a:** Dirección operativa | | **No. De plazas:** 1 | | **Clave del puesto**: CAP-03 | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **UBICACIÓN EN ESTRUCUTRA ORGANIZACIONAL** | | | | | | |
| Director general>>Gerente Recursos Humanos>>Capacitador | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **OBJETIVO DEL PUESTO** | | | | | | |
| Planear, implementar, administrar y certificar la capacitación de la plantilla de agentes de seguro consolidados en base a su cardex de capacitación.  Brindar capacitación especializada a agentes de seguros con experiencia, resolviendo dudas técnicas y específicas sobre productos, procesos, beneficios, condiciones generales y diferenciadores competitivos. Su función es fortalecer el conocimiento experto de los agentes para mejorar su tasa de cierre, retención y posicionamiento. | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **RELACIONES** | | | | | | |
| **Internas** | Todos los colaboradores de Rino Risk. | | | | | |
| **Externas** | Agentes de seguros y compañías aseguradoras. | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **FUNCIONES** | | | | | | |
| 1. Diseñar e impartir sesiones técnicas y avanzadas sobre productos clave (GMM, VIDA, AUTOS, DAÑOS) 2. Generar e implementar materiales de consulta, como vídeos, fichas técnicas, guías rápidas y evaluaciones en herramientas digitales 3. Mantener actualizada a la fuerza de ventas actualizando sobre cambios en productos, tarifas, condiciones y normativas. 4. Gestionar visitas a las oficinas de los agentes TOP para capacitación del agente y su plantilla de colaboradores. 5. Coordinar sesiones con especialistas de producto de las distintas compañías de seguros e implementar campañas para impulsar las sesiones. 6. Aseguramiento de la correcta capacitación dentro de la primera semana de los agentes que se conecten con las diferentes compañías en convenio con la promotoría. 7. Generar, implementar campañas y capacitar sobre herramientas digitales RINO (RINO APP, PORTAL RINO, ODOO) 8. Proporcionar recursos y herramientas de autoestudio para la preparación y obtención de la cédula de agentes de seguros. | | | | | | |
|
|
|
|
|

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **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.  Conocimiento profundo del sector asegurador y productos financieros.  Experiencia mínima de 3 años como capacitador.  Habilidad para explicar temas técnicos de forma clara y estratégica.  Excelente comunicación, enfoque a resultados y pensamiento analítico. | | | | | | |
|
|  |  |  |  |  |  |  |
| **APTITUDES** | | | | | | |
| Proactivo | | | Motivacional | | | |
| Organizado | | | Enfoque | | | |
| Gestión de tiempo | | | Responsable | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **DESTREZAS** | | | | | | |
| **Manuales** | Manejo de equipo de cómputo y telefónico. | | | | | |
| **Mentales** | Excelente expresión oral y escrita | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **RESULTADOS ESPERADOS** | | | | | | |
| 1. Lograr la capacitación del 100% de agentes consolidados que lo requieran en las diferentes compañías.  2. Lograr la capacitación del 100% de la plantilla asignada de las herramientas digitales Rino. 3. Mantener actualizada y administrada al 100% la Rino academia con todas las compañías de seguros que Rino Risk tenga en convenio. 4. Lograr el 100% de las visitas de la plantilla de Agentes asignados. | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **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. | | | | | | |