



WomanPas

Mujeres en negocios

Programa de formación
para asesoras financieras



Este es un programa desarrollado por



Con el apoyo de





Objetivo del programa

Motivar, impulsar y dar las herramientas adecuadas para que más mujeres puedan construir empresas propias en la industria de seguros.





Detalle del programa

Modalidad

Este programa se dictará en modalidad presencial y virtual pudiendo las participantes optar por aquella que les resulte más conveniente.

Modalidad virtual: Plataforma Zoom

Modalidad Presencial: en Teniente General Perón 1558 7° piso, CABA

Horas de formación totales: 60

Fecha de Inicio 18/10

Costo: GRATUITO

Requisitos para las postulantes:

- Secundario completo
- Que desempeñen una profesión o actividad que esté o haya estado relacionada a seguros y finanzas en diversos ámbitos (no excluyente).
- Poseer perfil comercial y/o de liderazgo, con objetivo de desarrollo empresarial.
- Matrícula de PAS o, en caso de no tenerla, disponibilidad para acceder a la misma.

Proceso de admisión: se realizarán entrevistas grupales e individuales de selección. Este proceso tendrá una duración de 2 semanas luego de finalizada la inscripción.

Beneficios adicionales para las participantes:

- Para PAS matriculadas: facilitación del proceso de acreditación en Zurich.
- Para otras participantes: bonificación de la matrícula de PAS en la SSN, sujeto a la finalización del curso y potencial de desarrollo.





Contenido

1er Semestre

Negocio de planificación financiera con perspectiva de género

Apertura del programa: Charla con Marilen Stengel

Escritora, conferencista, mentora y facilitadora grupal, se dedica a potenciar talento a través del Mentoring y de experiencias de aprendizaje diseñadas a medida. Desde hace más de quince años coordina cursos y talleres para mujeres a fin de apoyar el desarrollo del talento femenino en organizaciones y empresas.

Día 1 Conociendo el negocio. Sociedades estratégicas. Perspectiva de carrera.

Día 2 Cómo negociar con nuestros mandatos.

Día 3 Sesgos. Cómo posicionarse comercialmente y transformarlos favorablemente.

Día 4 Mercado potencial. Modelo de negocio. Análisis estratégico de la distribución del tiempo con perspectiva de género.

Día 5 Negociación telefónica. Análisis financiero del cliente.

Día 6 Nuestro Rol: diagnóstico del análisis financiero.

Día 7 La base del éxito: desarrollo y ampliación del mercado.

Día 8 ¿Qué productos elegimos? Generación de conciencia y análisis de las diferentes etapas de la vida y contexto individual.

Reuniones semanales:

Presentación de mentores/as - Acompañamiento personalizado a la puesta en marcha - Ejercicios de role play - Revisión de casos - Reuniones de equipo

Capacitaciones cada 15 días:

Miedos y creencias de nuestra profesión - Referidos - Cómo desarrollar una cartera sólida de clientes - Seguros de vida - Objeciones - La importancia de la regularidad - Empresa unipersonal - Comunicación inclusiva

2do Semestre

Profesionalización y desarrollo del plan de negocios

- De profesional a empresaria
- Formulando tu plan de negocio
- Startup de proyectos
- Planificando tu desarrollo comercial
- Marca personal



Formadores

Marisol Elbinger

Directora ejecutiva de Elbinger SA

Agustín Rojas

Director comercial de Elbinger SA

Soledad Mastragostino

Directora ejecutiva de Innovate

Myriam Clerici

Directora de Negocios Corporativos Innovate

**Referentes del equipo
de capacitación de Zurich**





WomanPas



www.womanpas.com



[womanpas](https://www.instagram.com/womanpas)



[womanpasok](https://www.linkedin.com/company/womanpasok)

Este es un programa desarrollado por



Con el apoyo de

