



WomanPas

MUJERES EN NEGOCIOS

Programa de formación
para asesoras
financieras

Este es un programa desarrollado por



Con el apoyo de





Objetivos del programa

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





Detalles del programa

Modalidad

Este programa se dictara en modalidad virtual pudiendo las participantes optar por aquella que resulte mas conveniente.

Modalidad virtual: ZOOM

Horas de formación totales: 60 hs

Fecha de Inicio 27/05/2024

Costo: GRATUITO

Requisitos postulantes:

- Secundario Completo
- Que estén o hayan estado relacionadas a seguros y finanzas en diversos ámbitos (no excluyente) o profesiones vinculadas.
- Poseer perfil comercial y /o de liderazgo, con objetivo de desarrollo empresarial.
- Matricula de PAS o, en caso de no tenerla, disponibilidad para acceder a la misma

Proceso de Admisión: Se realizaran entrevistas grupales e individuales de selección. Este proceso tendrá una duración de 2 semanas luego de cerrada la inscripción.

Beneficios adicionales participantes.

- Para PAS matriculadas: facilitación del proceso de acreditación para trabajar con ZURICH
- Para resto de las participantes que cumplan con la condición y perfil para avanzar en el programa: Acceso a bonificación para la obtención de matricula.





Contenido

1er Trimestre

Negocio de planificación financiera con perspectiva de género

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

Día 2 Cómo negociar con nuestros mandatos.

Día 3 Mercado potencial. Modelo de negocio.

Día 4 Negociación telefónica. Análisis financiero del cliente

Día 5 Nuestro Rol: Diagnóstico del análisis financiero

Día 6: La base del éxito: desarrollo y ampliación del mercado

Día 7: Qué productos elegimos? Generación de conciencia y análisis de las diferentes etapas de la vida y contexto individual.

Día 8 Delineando el negocio. Armado de agenda y plan de trabajo. Planificamos el trabajo de campo y relacionamiento con clientes.

Día 9 y semanas siguientes Practica profesional

Reuniones semanales:

Presentación de mentores/as - Acompañamiento personalizado a la puesta en marcha - Roleplay todas las semanas - Revisión de casos todas las semanas - Reunión de equipo todas las semanas

Capacitaciones cada 15 días:

Sesgos - 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 - Marca personal - Comunicación inclusiva

2do Trimestre

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 Elbin

Soledad Mastragostino

Directora ejecutiva de Innovate

Equipo de capacitación de ZURICH





Este en un programa
desarrollado por

innovate 
BROKER DE SEGUROS

elbin 
Seguros

Con el apoyo de

 **ZURICH**[®]

womanpas.com



WomanPas

