



KINDERBROTHERS
INTERNATIONAL 

Professional Patterns of Leadership

Para Ejecutivos y Funcionarios Corporativos

Un curso de desarrollo de liderazgo que conduce al éxito a los Ejecutivos y Funcionarios Corporativos

“El liderazgo no se trata de desarrollar personas, se trata de guiar a las personas para que se desarrollen ellos mismos”

Professional Patterns of Leadership



En el entorno del canal de distribución de agencias de hoy en día, los Ejecutivos y Funcionarios Corporativos juegan un papel clave. El liderazgo de los Ejecutivos y Funcionarios Corporativos debe dar como resultado el crecimiento de un canal de agencias rentable y sostenible. El rol de los Ejecutivos y Funcionarios Corporativos es el de guiar al canal de agencias para que se conviertan en organizaciones de venta de alto desempeño. Dado que algunos de los Ejecutivos y Funcionarios Corporativos provienen de otras industrias, tienen una limitada experiencia y conocimiento del canal de agencias. Además, muchos de ellos nunca han desempeñado el rol de liderar un equipo de ventas de seguros lo cual limita su credibilidad y conexión con la fuerza de ventas. Los Ejecutivos y Funcionarios Corporativos establecen la mentalidad y supervisan la estrategia y la dirección del canal de agencias. Para ser eficaces, los Ejecutivos y Funcionarios Corporativos deben ofrecer orientación y estrategias transferibles para el canal de agencias.



Professional Patterns of Leadership
Agency Executives

El éxito de un canal de distribución de agencias es directamente proporcional a las habilidades del equipo de Ejecutivos y Funcionarios Corporativos.

El Programa de KBI **Professional Patterns of Leadership (PPL)** ha sido diseñado para la preparación, el desarrollo y el crecimiento de las personas en esa posición. Los Ejecutivos y Funcionarios Corporativos aprenden a mejorar la calidad de su gestión y de su liderazgo a través de los principios, sistemas y técnicas del programa PPL de KBI, produciendo mayor sustentabilidad y resultados más rentables dentro del canal de agencias.

Professional Patterns of Leadership (PPL) capacita a los Ejecutivos y Funcionarios Corporativos para:

- Definir y ejecutar estrategias del canal de distribución de agencias
- Contratar, capacitar y entrenar Líderes de Agencia
- Concebir, diseñar e implementar el desarrollo de productos
- Desarrollar habilidades de liderazgo
- Planear el crecimiento regional y de las agencias

Características y beneficios del programa PPL:

- Talleres interactivos de alto impacto
- Aprendizaje de habilidades y sistemas de gestión críticos
- Estrategias y técnicas comprobadas de gestión ejecutiva
- Herramientas para convertirse en un líder eficaz y respetado
- Herramientas de auto-evaluación de liderazgo

Estructura del Curso



INTRODUCCIÓN

El programa ha sido diseñado específicamente para Ejecutivos y Funcionarios Corporativos. Su papel en el éxito continuo de la compañía es de suma importancia. Los Ejecutivos y Funcionarios Corporativos son quienes ejercen la influencia clave en la construcción del Canal de Distribución de Agencias, de arriba hacia abajo.

- Panorama de la industria de seguros
- Seis factores comunes
- El punto de partida
- Definición de gestión
- Tres grandes leyes
- Diez reglas para el éxito

Módulo 1: CONSTRUYENDO UNA ORGANIZACIÓN DE ALTO DESEMPEÑO

La percepción que la organización tiene de los Ejecutivos y Funcionarios Corporativos es un concepto crítico y se basa en hábitos de extraordinario liderazgo, filosofías diseminadas dentro de la organización, enfoque, comprensión y habilidad para relacionarse y enseñar el proceso de gestión. El proceso de gestión POAC (Planear, Organizar, Activar, y Controlar) debe estar bien arraigado en el estilo de gestión de una organización. Los líderes eficaces logran que el trabajo se haga. Y el liderazgo marca la diferencia.

- Siete demandas del liderazgo
- Dimensiones Importantes en la gestión
- Filosofías triunfadoras
- Maneras de construir el concepto de equipo
- POAC – El proceso de gestión

Módulo 2: PLANEANDO LOS RESULTADOS DESEADOS

La Planeación siempre precede a la ejecución. La planeación es el proceso por el cual una organización de ventas enlaza el presente con el futuro. La planeación es la actividad central en la que los objetivos se vuelven alcanzables y la actividad, significativa. La planeación concierne a los líderes de todos los niveles, y a todas las áreas funcionales de toda clase y tamaño de organización. El principal atributo de una planeación exitosa es la habilidad de identificar rápidamente el resultado final deseado y trazar una hoja de ruta que sea aceptable dentro de la organización, alineándose con objetivos corporativos e iniciativas.

- Adoptando la actitud de “mejora continua”
- Visión: el importante punto de partida
- Identificando los indicadores de Producción Clave
- Enfocándose en los resultados
- Asegurando su éxito en la planeación

Módulo 3: SELECCIONANDO LÍDERES DE AGENCIA

Las características de un Líder de Agencia resultan clave para el éxito de una organización. Saber identificar talento, evaluar niveles de habilidad, calidad, y actitud abierta al aprendizaje son vitales para el éxito del Ejecutivo y Funcionario Corporativo. La selección de Líderes de Agencia utilizando las filosofías y herramientas del programa PPL posicionará a la organización para un crecimiento futuro y para el éxito.

- Los Seis Factores Vitales del Agente
- Denominadores comunes de los Líderes de Agencia exitosos
- Evaluando líderes
- Las diferentes responsabilidades de los Líderes de Agencia
- Las competencias clave del liderazgo de agencia

Estructura del Curso



Módulo 4: DESARROLLANDO LÍDERES DE AGENCIA

Desarrollar Líderes de Agencia es una RESPONSABILIDAD CLAVE de los Ejecutivos y Funcionarios Corporativos. Esta responsabilidad incluye reclutar, entrenar, retener, y lograr una mejora continua en la calidad del trabajo.

- Ayudando a los Líderes de Agencia a construir una filosofía
- Ayudando a los Líderes de Agencia a ser mejores reclutadores
- Ayudando a los Líderes de Agencia a ser mejores entrenadores
- Ayudando a los Líderes de Agencia a ser mejores monitoreando y midiendo

Módulo 5: CONTACTOS PRODUCTIVOS CON LOS LÍDERES DE AGENCIA

¿Cuál es la diferencia entre un canal de distribución mediocre y uno exitoso? Esta es probablemente la pregunta más importante que se hace la industria hoy día. Cuando se reduce a una sola afirmación, las respuestas giran en torno al desarrollo de las personas, el corazón de la organización.

- Posición de poder vs. poder personal
- Preparándose para una visita a la agencia
- Haciendo que las visitas a la agencia sean productivas

Módulo 6: CRECIENDO COMO PROFESIONAL

Los líderes utilizan las herramientas provistas en el programa PPL para crecer, madurar y alcanzar el éxito. Cuando las metodologías, técnicas y herramientas del programa PPL son adoptadas, los Ejecutivos y Funcionarios Corporativos obtendrán mayor satisfacción y recompensas, tanto profesional como personalmente.

- Cómo continuar mejorando
- Administrando el tiempo inteligentemente
- Desarrollando habilidades de pensamiento creativo
- Cómo desarrollar habilidades de comunicación
- Controlando el estrés

Módulo 7: MONITOREANDO Y MIDIENDO LO IMPORTANTE

El fin último del monitoreo y la medición es mejorar el desempeño. En este módulo le presentaremos métodos de coaching que lo asistirán a la hora de monitorear actitudes y medir resultados de los Líderes de Agencia.

- Dominando los Indicadores Clave de desempeño
- Habilidades de coaching y de consultoría
- Conduciendo una junta de evaluación de resultados y planeación

Professional Patterns of Leadership



David Smith

President

DSmith@KinderBrothers.com

Bill Moore

Senior Vice President & Senior Consultant

WMoore@KinderBrothers.com

Diego Chornogubsky

Vice President & Senior Consultant

DChornogubsky@KinderBrothers.com

Ron Dupuis

Vice President & Senior Consultant

RDupuis@KinderBrothers.com

KINDERBROTHERS
INTERNATIONAL 

17110 Dallas Pkwy, Suite 220

Dallas, TX 75248 USA

+1 972 380 0747

www.KinderBrothers.com