



# SEMINARIO DE GESTIÓN PARA LÍDERES DE PROMOTORÍA



KINDERBROTHERS  
INTERNATIONAL 

# UN MOTIVADOR SEMINARIO DE DOS DÍAS PARA SUS LIDERES DE PROMOTORÍA Y DE UNIDAD

En la economía global de hoy, los líderes de la industria de seguros deben poseer habilidades multifacéticas para acelerar el crecimiento de sus Promotorías. Este seminario está diseñado para ayudarlos con sus habilidades y su confianza para llevar a la organización a nuevos niveles de productividad.

## DÍA 1



### MAÑANA

- ✓ Cómo lideran y gestionan los mejores de la industria
- ✓ Construyendo un Equipo de Alto Desempeño
- ✓ Los Seis Factores Vitales: lo que todo candidato tiene que tener
- ✓ Cómo vender la carrera sin sobrevenderla. Guiones clave.

### TARDE

- ✓ Estrategia de acompañamiento al campo que mejora la retención
- ✓ Enseñando los hábitos clave
- ✓ Agenda modelo de trabajo de campo conjunto
- ✓ Tiempo verde, amarillo y rojo para el agente y para el líder

## Esta es una oportunidad para:

- Recargar su pasión por el liderazgo en un taller de capacitación interactivo altamente intensivo y enfocado
- Revisar y pulir habilidades clave y sistemas de gestión
- Explorar técnicas y estrategias de gestión comprobadas
- Compartir experiencias y aprender de otros líderes respetados
- Beneficiarse con la experiencia y los conocimientos de uno de los principales consultores de nuestra industria, Diego Chornogubsky de Kinder Brothers International

## DÍA 2



### MAÑANA

- ✓ Preparando a los agentes para un Arranque Rápido
- ✓ Los primeros 90 días críticos: estadísticas de la industria
- ✓ Los 8 pasos para lograr un Arranque Rápido
- ✓ Desarrollando desde el comienzo una relación a largo plazo con el agente

### TARDE

- ✓ Principios sólidos de monitoreo
- ✓ Evaluación de desempeño
- ✓ Cuando el desempeño está por debajo del estándar
- ✓ Las 12 características del mentor
- ✓ Convirtiéndose en mentor

### LOGÍSTICA

- Salón para dos días
- Proyector para Power Point

### PRESUPUESTO

- Seminario de dos días: USD 12,900 (incluye todos los gastos de viáticos)



## DIEGO CHORNOGUBSKY

Vice President, Senior Consultant

Kinder Brothers International

E-mail: [Dchornogubsky@KinderBrothers.com](mailto:Dchornogubsky@KinderBrothers.com)

Cel: +54 9 11 4940 8587

**Diego representa a KBI en América Latina desde 2007, desde entonces ha venido capacitando a miles de agentes, líderes de agencia y líderes de unidad, utilizando su amplia experiencia en y el profundo conocimiento que posee de los sistemas, métodos y capacitación de KBI.**

**En 1999, Diego se unió al equipo gerencial de Prudential como parte del inicio de la operación en Argentina. Allí se destacó primero como Asesor y luego como Gerente de Agencia.**

**En el año 2001 Diego fue nombrado Director de Ventas y Marketing (CMO) de Prudential de Argentina. Durante sus 7 años en Prudential, fue muy exitoso en el desarrollo de la fuerza de ventas y del management.**

**En el 2007 Diego se unió a KBI como responsable por el desarrollo de América Latina. Desde entonces Diego ha venido capacitando y desarrollando a cientos de asesores y managers de las principales compañías de seguros de la región.**

**En el 2010 fue invitado por primera vez a dar una presentación sobre “Arranque Rápido” en LAMP en Las Vegas, USA.**

**En el 2012 Diego fue nuevamente invitado a LAMP esta vez en Orlando, Florida, para dar una presentación sobre Reclutamiento y Selección de Asesores.**

**En el 2013, Diego se ha convertido en autor. Junto a Garry Kinder han escrito el primer libro de KBI en español para asesores, “Vendiendo Exitosamente”, que fue presentado en LAMP 2013 en San Diego, California.**

**Diego es Licenciado en Administración de Empresas con especialización en Marketing, graduado en la Universidad de Buenos Aires. Reside en Buenos Aires.**