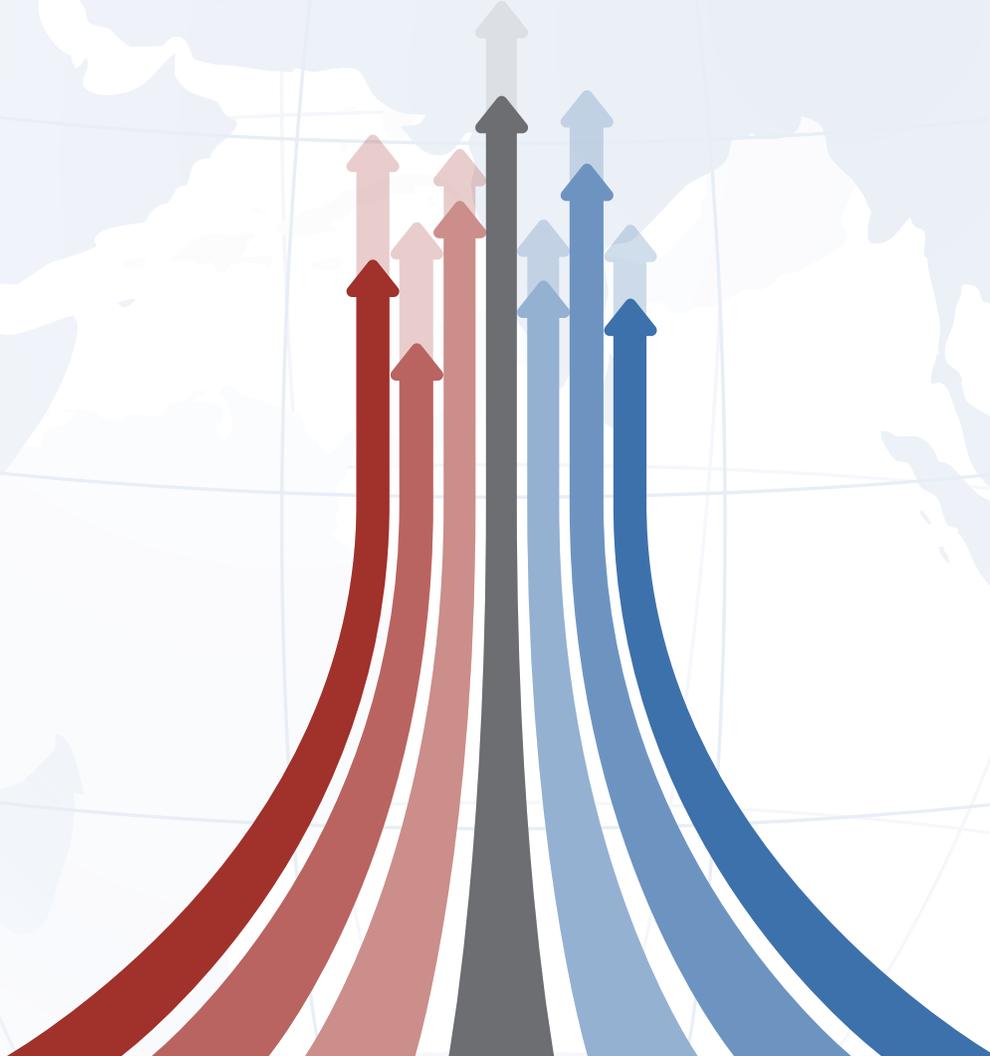


TOP AGENT PROGRAM

Grupo de Estudio Virtual



KINDERBROTHERS
INTERNATIONAL 

¿POR QUÉ KINDER BROTHERS INTERNATIONAL?



¿POR QUÉ TOP AGENT PROGRAM?



Kinder Brothers International, fundada en 1976, ha venido siendo reconocida durante mucho tiempo como la compañía líder de la industria de servicios de seguros y financieros en programas de desarrollo de gestión de ventas y de ventas. Más de 300 compañías de primer nivel en todo el mundo han experimentado resultados superiores mediante el uso de productos, programas y servicios de Kinder Brothers International. Bajo el liderazgo de Jack y Garry Kinder, Kinder Brothers International literalmente ha transformado las carreras de miles de agentes. Esta transformación se ha llevado a cabo mediante el uso del método de Grupos de Estudio Virtual para desarrollar agentes experimentados.

El Top Agent Program (TAP) incorpora las probadas estrategias de venta de Kinder Brothers International y está diseñado como un Grupo de Estudio para agentes con experiencia que están listos para pasar al siguiente nivel, aumentar la productividad y aumentar su profesionalismo. Kinder Brothers International continúa diseñando e implementando programas excepcionalmente poderosos y TAP nació de la necesidad de capacitación de agentes experimentados. TAP contribuye al crecimiento de cada organización con resultados mensurables y un incremento en la producción, típicamente de 20 a 40 por ciento.

¿QUÉ ES?

- Programa virtual de grupo de estudio moderado por un facilitador para agentes experimentados
- Diseñado para proveer crecimiento a los agentes de élite
- KBI otorga a las casas centrales de las compañías una licencia de 3 años de uso ilimitado

¿QUÉ MATERIALES PROVEEMOS?

- Guía del Moderador
 - » Provee una metodología paso a paso para llevar a cabo cada sesión del grupo de estudio virtual
 - » Incluye una guía paso por paso, guiones, videos, puntos de discusión y seguimiento de objetivos
- Guía del Participante/Agente
 - » Incluye objetivos, actividades y tareas para cada sesión
- DVD del Grupo de Estudio Virtual
 - » Personalizado con el logotipo de su compañía
 - » Garry Kinder presenta las ideas, conceptos y habilidades clave que se aprenderán en cada sesión

¿CUÁNTO TIEMPO INSUME?

- 8 sesiones de 2 horas cada una
- Se recomienda un espacio de 2 a 3 semanas entre sesiones
- El curso se completa en 16 a 24 semanas

¿QUIÉN LO IMPARTE?

- El Facilitador puede ser un agente (de alto desempeño), gerente o capacitador.
- Rol del Facilitador:
 - » Involucrar activamente a los miembros del Grupo de Estudio Virtual
 - » Proporcionar orientación a través del material, alentando pensamientos y opiniones
 - » Desafiar y animar a los miembros a establecer metas y aumentar las ventas
 - » Predicar con el ejemplo en todos los aspectos del negocio, incluida la venta y el servicio al cliente



¿POR QUÉ GRUPOS DE ESTUDIO VIRTUAL?

¡Ofrezca a su activo más valioso - su fuerza de ventas experimentada - esta oportunidad!

Los agentes experimentados son el activo más valioso para una organización y contribuirán positiva o negativamente su crecimiento. A medida que se evalúa el TAP, algunas preguntas para hacerse son:

- ¿Cuán valiosas son las personas que componen su fuerza de ventas?
- ¿Cuán valiosas son las personas en ese grupo que han estado con usted tres años o más?
- ¿Cuánto contribuyen a los resultados de la agencia y la compañía?
- ¿Desea ayudarlos a continuar aumentando su producción y contribución a la compañía, a sus agencias, y a sus propias familias?

- ¿Desea desarrollar expertos que estén dispuestos a asesorar a agentes menos experimentados en su fuerza de ventas?
- ¿Desea saber cuáles son los puntos en común entre sus miembros más apreciados de la fuerza de ventas?
- ¿Desea retener a estas personas valiosas?
- ¿Quiere construir una organización sostenible?

La atmósfera de un grupo competitivo, con alta energía y enfocado alentará a los agentes experimentados a lograr un mayor éxito. TAP es el programa estratégico para lograr los resultados deseados, lo que lleva al crecimiento y a la sustentabilidad.

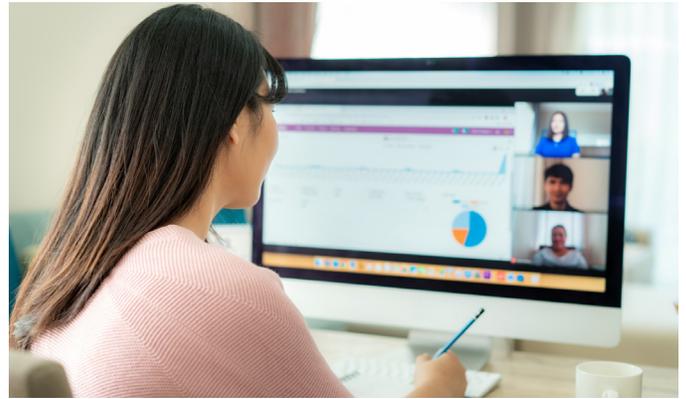
¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS?

- Agentes profesionales excepcionalmente entrenados
- Mayor lealtad a la compañía
- Mayor conocimiento y habilidades de venta
- Mejora en la retención
- Aumento de la producción para los agentes, la agencia y la compañía



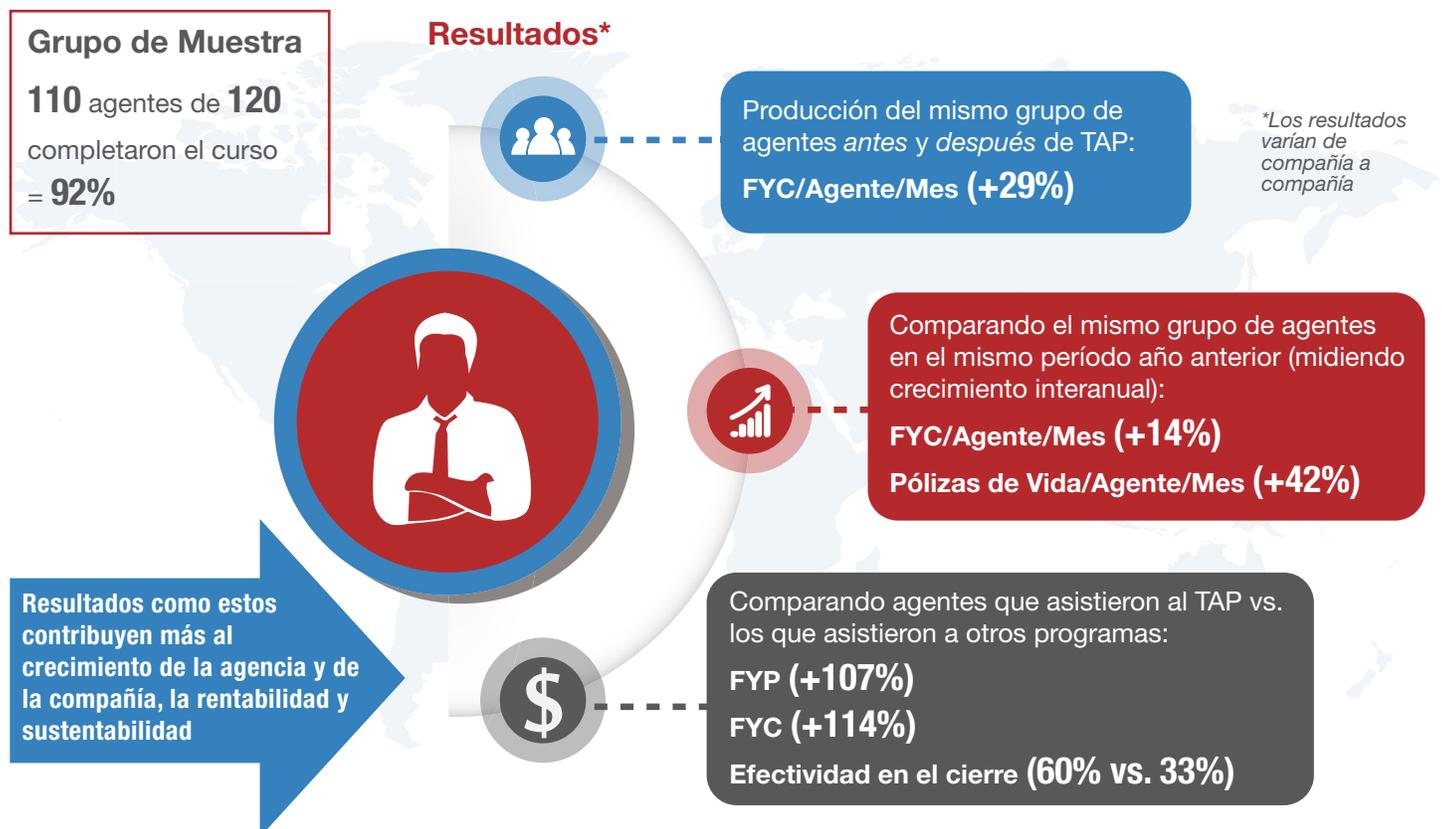
- Entorno saludablemente competitivo dentro de la organización
- Facilitadores de segunda generación suelen ofrecerse para dirigir otro grupo de estudio virtual
- Mayores ganancias para la agencia y la compañía

¿QUÉ RESULTADOS PUEDE ESPERAR?



- MEJORA EN LA RETENCIÓN** – crea sentido de pertenencia y deseo de lograr un mayor éxito
- AUMENTO EN LA PRODUCTIVIDAD** – afila el conocimiento y las habilidades de venta y el método
- MAYOR MOTIVACIÓN** – promueve comportamientos positivos, es un punto de inflexión en sus carreras
- FORTALECE LA LEALTAD** – les da a los agentes gran satisfacción por ser reconocidos y honrados

A continuación un ejemplo de los resultados que muestra el aumento en la producción al completar TAP:



Numerosas empresas han logrado resultados superiores a través de los *Grupo de Estudio Virtual* de *Kinder Brothers International*. La mayoría de las empresas experimentan un **aumento en la producción** dentro de los **primeros 90 días** después de iniciar TAP.



CONTENIDO DEL TOP AGENT PROGRAM VIRTUAL

Apuntando a un Gran Éxito

- Examine sus pensamientos
- El Común Denominador del Éxito
- Por qué está aquí - Su declaración de Misión
- Estableciendo objetivos/Disciplinas exitosas
- Compromisos del grupo/Monitoreando los Cierres

El Agente como Persona de Negocios

- Disciplinas exitosas: Maximice su tiempo de ventas
- Las actividades del Agente
- Preparándose para el éxito
- Manejo del tiempo

Mejorando su Desempeño

- Disciplinas exitosas: Monitorear y Medir
- Calculadora "M A E"
- Fortaleciendo "M A E"

Marketing basado en las Relaciones

- Disciplinas exitosas: Cultivar relaciones
- Definiciones de Marketing
- Referido Calificado vs. Prospecto Calificado
- Guion para un Referido Calificado
- Marketing Interno vs. Marketing Externo
- Marketing de Hoy vs. Marketing de Mañana
- Segmentando su clientela en "A B C D"
- Plan Personal de Acciones de Marketing

Conceptos Avanzados de Ventas - Parte 1

- Disciplinas exitosas: Afinando habilidades de ventas
- Utilizando desarrolladores de buena impresión
- Preguntas clave - Habilidades de negociación
- Obteniendo el compromiso monetario

Conceptos Avanzados de Ventas - Parte 2

- Realizando la Presentación
- Conceptos de Presentación comprobados
- Porqué y cómo compra el comprador
- Cerrando con confianza
- Estrategias de Cierre
- Porcentajes de Cierre

Desarrollando clientes para toda la vida

- Disciplinas exitosas: Comprometerse con el Desarrollo de Clientes
- De Comprador a Cliente (Técnicas de Entrega de Póliza)
- Conduciendo la Revisión Anual del Plan de Seguros
- Cómo segmentar la clientela en "A B C D"
- ¿Por qué conducir seminarios o talleres?

Convirtiéndose en el Experto

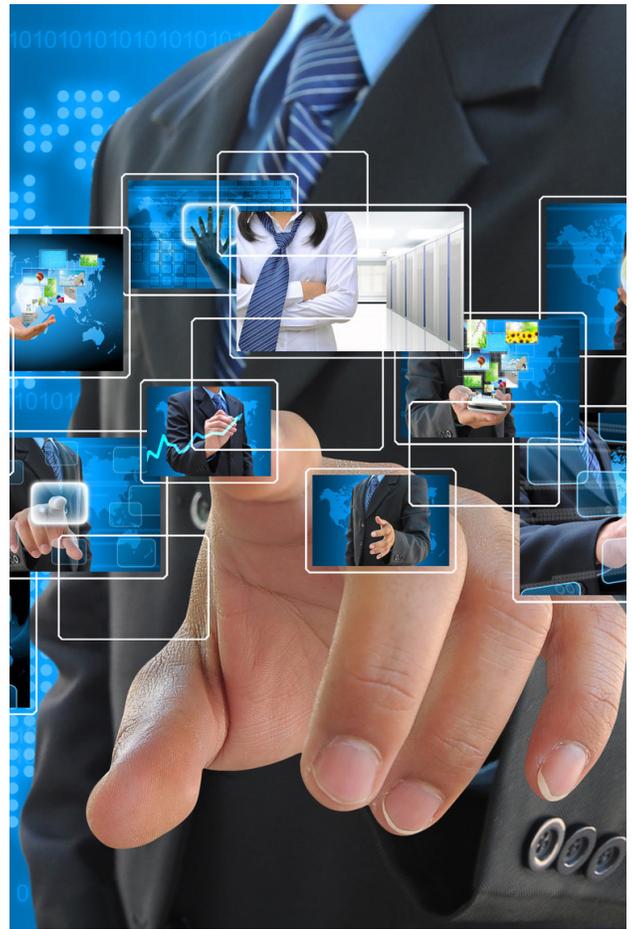
- Disciplinas exitosas: Moviéndose a Mercados Avanzados
- Prospectando y vendiendo en mercados de altos ingresos
- Desafíos de marketing de los productores top
- ¿Qué Mercados Avanzados y cómo?
- Estableciendo metas para el futuro/Diplomas

Los departamentos de capacitación de las compañías de seguros se enfocan en la capacitación de productos y en la capacitación en ventas de los nuevos agentes, pero tienen una efectividad en general menor en el área de capacitación de agentes con experiencia. Kinder Brothers International se compromete a ampliar y respaldar el crecimiento, la sustentabilidad y el éxito continuo de su compañía.

Con más de 40 años de experiencia de capacitación en seguros en todo el mundo, compañías de todo el mundo han obtenido resultados superiores utilizando los servicios de Kinder Brothers International. La capacitación de la agencia es la fortaleza distintiva de Kinder Brothers International.

En mercados competitivos de hoy y en los tiempos difíciles, es importante estar rodeado por personas exitosas y desarrollarlas. TAP presenta esta oportunidad y se basa en este principio: "el éxito genera éxito".

Kinder Brothers International agradece la oportunidad de colaborar en el fortalecimiento de una fuerza de ventas sostenible y exitosa.



Contacto:

David Smith
Presidente
Kinder Brothers International
DSmith@KinderBrothers.com

Dallas, TX USA
www.KinderBrothers.com

KINDERBROTHERS
INTERNATIONAL