



# CATÁLOGO

2023

**DESARROLLO DE  
HABILIDADES Y  
VENTAS**

# ÍNDICE

página

|  |    |
|--|----|
| Análisis de Problemas y Toma de Decisiones       | 3  |
| Asertividad                                      | 4  |
| Comunicación Efectiva                            | 5  |
| Administración del Tiempo                        | 6  |
| Formación de Instructores I                      | 7  |
| Proceso Administrativo Gerencial                 | 8  |
| Manejo adecuado del estrés                       | 9  |
| Manejo de Juntas y Técnicas de Presentación      | 10 |
| Marketing y Ventas Digitalizadas para Seguros    | 11 |
| Taller de Calidad y Servicio en Ventas           | 12 |
| Negociación                                      | 13 |
| Comunicación                                     | 14 |
| Liderazgo Inteligente                            | 15 |
| Servicio   | 16 |
| Impacto en Presentaciones                        | 17 |
| Teambuilding                                     | 18 |
| Mejora personal, Transformación y logro          | 19 |
| Adaptación y Cambio                              | 20 |
| Innovación                                       | 21 |
| Diagnóstico de Imagen Personal                   | 22 |
| Asesorías de Imagen (Personales / Profesionales) | 23 |
| Asesoría de Guardarropa                          | 24 |
| Asesoría de Imagen Empresarial                   | 25 |

# Análisis de Problemas y Toma de Decisiones

## Objetivo

Identificar las técnicas del análisis de problemas. Determinar las situaciones que enmarcan problemas potenciales. Diferenciar las causas y posibles soluciones de problemas potenciales de trabajo. Analizar y aplicar el proceso de Toma de Decisiones a una situación real de trabajo.

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 20 horas.

## Temario

- **Los problemas, su origen, definición y clasificación.**
- **Análisis de situaciones.**
- **Algunos modelos de toma de decisiones.**

# Asertividad

## Objetivo

Identifica métodos que le permitan expresar sus ideas, sentimientos, expectativas y necesidades fácilmente.

Abordar efectivamente la manipulación y la crítica, utilizando las emociones de una manera productiva.

## Temario

- **¿Qué significa ser asertivo?.**
- **Relaciones humanas ¿cómo son y cómo podrían ser?.**
- **La opción asertiva.**

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 16 horas.

# Comunicación Efectiva

## Objetivo

Desarrollar las habilidades de comunicación de los participantes.

Identificar los puntos clave de la comunicación asertiva.

Aplicar los puntos clave de la comunicación asertiva en situaciones de conflicto.

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 12 horas.

## Temario

- **¿Qué es la comunicación?.**
- **Las señales.**
- **El poder.**
- **Origen y génesis del conflicto.**

# Administración del Tiempo

## Objetivo

Medir su efectividad administrativa. Identificar las habilidades que se requieren para el mejor rendimiento del tiempo. Diferenciar las causas y posibles soluciones de problemas potenciales de trabajo. Analizar y aplicar los principios y herramientas para administrar el tiempo.

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial  
Duración: 16 Horas

## Temario

- **Introducción.**
- **Cómo asignar el tiempo.**
- **Análisis de desperdiciadores del tiempo.**
- **Herramientas para administrar el tiempo.**

# Formación de Instructores I

## Objetivo

Autoevaluar sus habilidades como facilitador de un grupo y analizar sus presentaciones, detectando las áreas de oportunidad en su presentación.  
Identificar las condiciones físicas y psicológicas que se presentan antes, durante y después de un evento de capacitación.  
Preparar y exponer un tema específico y proporcionar la retroalimentación respectiva a sus compañeros.

## Temario

- **Los procesos de aprendizaje y enseñanza.**
- **Condiciones para el éxito de un instructor.**
- **Técnicas instruccionales.**
- **Aplicación de materiales didácticos.**
- **Conocimiento del grupo.**

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 20 horas.

# Proceso Administrativo Gerencial

## Objetivo

Identificar y aplicar en la organización de trabajo, las etapas del proceso administrativo. Desarrollar y aplicar las técnicas y herramientas administrativas empleadas en cada etapa del proceso administrativo. Practicar y emplear los conocimientos adquiridos en la planeación y ejecución de sus tareas diarias.

## Temario

- **Conceptos administrativos generales.**
- **Proceso administrativo.**
- **La planeación.**
- **La organización.**
- **La integración.**
- **La dirección.**
- **El control.**

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 20 horas.



# Manejo adecuado del estrés

## Objetivo

Identificar sus niveles de estrés, tanto positivos como negativos.

Establecer los elementos que le permitan, analizar y prevenir aquellos factores de riesgo que le afecten en su salud y por lo tanto a su rendimiento.

Planear los cambios que le ayudarán a obtener una mejor calidad de vida.

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 8 horas.

## Temario

- **Definición de estrés.**
- **Síntomas característicos del estrés incontrolado.**
- **Factores que intervienen en las organizaciones por el estrés.**
- **Cómo regresar a la normalidad.**

# Manejo de Juntas y Técnicas de Presentación

## Objetivo

Conocer la importancia de prepararse previamente, identificando los diferentes tipos de juntas que se manejan. Identificar las ventajas de una junta participativa y aprenderá a manejar las situaciones difíciles que se presentan. Analizar y aplicar el procedimiento básico para elaborar una presentación. Conocer la elaboración y el manejo de ayudas visuales. Determinar la técnica de un manejo efectivo de las dudas y preguntas del auditorio.

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 24 horas.

## Temario

- **Manejo de juntas.**
- **Técnicas de presentación.**
- **Recomendaciones para una presentación de calidad.**
- **Apoyos audiovisuales.**
- **Habilidades para negociar.**

# Marketing y Ventas Digitalizadas para Seguros

## Objetivo

Identificar las herramientas de marketing digital más útiles para las distintas actividades aseguradoras. Interpretar las principales métricas propias del marketing digital para medir éxito o fracaso en los esfuerzos realizados. Aplicar los conocimientos adquiridos en un caso práctico.

## Temario

- Marketing digital para la venta.
- Validación.
- El lado humano de la transformación digital.
- Prospección efectiva utilizando la tecnología.
- Características de los mejores vendedores del mundo para generar clientes-promotores.

## Público Objetivo

Dirigidos a las áreas comerciales, promotorías y agencias.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 7 horas.

# Taller de Calidad y Servicio en Ventas

## Objetivo

Propiciar un cambio cultural hacia la excelencia en el servicio que se brinda al cliente, haciendo de ello una diferencia competitiva.

Fomentar actitudes de servicio en los diferentes momentos de atención al cliente.

Implementar estrategias de servicio que sean aplicables a la actividad diaria de ventas.

## Público Objetivo

Dirigidos a las áreas comerciales, promotorías y agencias.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 16 horas.

## Temario

- **Importancia del servicio de calidad de ventas.**
- **Puntos de relevancia para el servicio de calidad en ventas.**
- **Estrategias de calidad en el continuo de la venta.**
- **Un compromiso: el servicio.**

# Negociación

## Objetivo

Elementos para alcanzar acuerdos positivos, fácilmente, inteligentemente, y con resultados exitosos.

## Temario

- **Qué es una negociación y qué pasa cuando negociamos: nociones fundamentales.**
- **Qué hace a un negociador Principios aplicados de la negociación para aproximarnos al resultado deseado.**
- **La estrategia en la negociación.**
- **Las negociaciones y sus resultados.**
- **Errores más comunes que se cometen en la negociación.**
- **Ejercicios prácticos para asegurar la aplicación.**

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 24 horas.

# Comunicación

## Objetivo

Factores que permiten asegurar que se utilice la interacción y la comunicación como medios que permitan diálogos significativos, entendimiento mutuo y trabajo en torno al logro de objetivos en común.

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 6 horas.

## Temario

- **Habilidades de comunicación productiva.**
- **Obstáculos a la comunicación.**
- **Comunicación empática avanzada.**
- **Comunicación asertiva.**

# Liderazgo Inteligente

## Objetivo

La propuesta tradicional del liderazgo basado en el carisma ha pasado a un término secundario, sustituyéndose por el liderazgo por inteligencia, al que cada vez se le da más valor.

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 8 horas.

## Temario

- **Criterios básicos al hablar de pensamiento y decisiones.**
- **Formas básicas de análisis e interpretación de la realidad.**
- **Niveles de pensamiento.**
- **Procesamiento de la información.**
- **Sesgos mentales que pueden afectar la toma de decisiones.**

# Servicio

## Objetivo

El desarrollo de la vocación y las habilidades para el servicio no radican en la comprensión teórica de sus conceptos, sino en la conciencia de las vivencias de servicio que todos hemos tenido, y de la posibilidad de generar altas experiencias para nuestros clientes y usuarios.

## Temario

- **Capacidad de enfocar sus acciones en los aspectos que permiten asegurar la satisfacción del cliente.**
- **Claridad sobre los factores que pueden evitar generar la satisfacción esperada en sus clientes y usuarios, para evitar incurrir en ellos.**
- **Posibilidad de detectar necesidades y expectativas de los clientes, así como problemas o señales de necesidades de mejora en el servicio.**
- **Capacidad de priorizar en sus interacciones de servicio la comprensión y la sensación de atención, interés auténtico y compromiso.**

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 8 horas.



# Impacto en presentaciones

## Objetivo

Storydelivering persuasivo para la presentación eficiente de mensajes, ideas y propuestas

## Temario

- **Contacto e impacto.**
- **La identidad del presentador.**
- **Elementos de storytelling aplicados a presentaciones.**
- **Comunicación verbal y no verbal.**
- **El involucramiento del público.**
- **Elementos a considerar en la comunicación en línea (remota).**

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 8 horas.

# Teambuilding

## Objetivo

Una combinación de actividades de distinto tipo, combinadas a partir de las necesidades particulares de cada equipo de trabajo, implementadas para incrementar la cohesión, la colaboración y el sentido de objetivos compartidos.

## Temario

**Los eventos de teambuilding se diseñan a partir de actividades y ejercicios que pueden estar orientados a los siguientes objetivos:**

- **Recreación y entretenimiento.**
- **Conocimiento interpersonal.**
- **Integración y cohesión.**
- **Interacción.**
- **Enriquecimiento mutuo.**

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 8 horas.

# Mejora, transformación y orientación al logro

## Objetivo

El alcance de las metas organizacionales es en gran parte resultado de la capacidad de logro que hay al interior de sus equipos y, a su vez, en sus integrantes.

## Temario

- **Capacidad de detectar y abandonar estados de conformismo que pueden obstaculizar el logro de resultados.**
- **Claridad sobre los pasos que se siguen en los procesos de transformación y mejora, y capacidad de activarlos.**
- **Posibilidad de auto-observación que les permita detectar sus avances en los esfuerzos de logro y mejora.**
- **Auto-disciplina y constancia para mantenerse en procesos de progreso constante hasta lograr resultados, evitando el abandono o el retroceso a etapas por las que ya se ha avanzado.**

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 2 a 3 horas.

# Adaptación y cambio

## Objetivo

Flexibilidad y capacidad para reaccionar con agilidad frente a las nuevas realidades.

## Temario

- Los modelos de pensamiento que nos ayudaron a llegar a donde estamos hoy no son los que nos van a llevar a donde queremos estar mañana.
- El resultado de esta forma positiva de abordar el tema es la generación de conciencia sobre la necesidad de abrirse a nuevas ideas, y la disposición a generar o adoptar modelos de pensamiento que sean mejores a los anteriores y que correspondan a las nuevas demandas del entorno.
- Se plantea el factor esencial que da origen a la transformación personal y de los cambios que nos permiten lograr los resultados esperados, a partir de una generar una sana insatisfacción con los aspectos que sabemos que pudieran estar mejor.
- Se analiza el proceso de cambio personal, sus fases y sus obstáculos, y finalmente se plantea qué es lo que se requiere para producir transformaciones permanentes que conduzcan a mejores resultados.

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 2 a 4 horas.

# Pensamiento creativo e Innovación

## Objetivo

Habilidades para la generación y el desarrollo de ideas, propuestas, modelos y soluciones innovadoras aplicadas a negocio.

## Temario

- **Las nuevas realidades y el reto de dejar visiones obsoletas y estructuras rígidas de pensamiento.**
- **La capacidad de visualizar y crear nuevas realidades como una habilidad estratégica.**
- **Modelos aplicables para el análisis y la clarificación de retos, y la generación de posibilidades para superarlos.**
- **Alternativas para el desarrollo de ideas y propuestas de implementación.**
- **Ejercicios para el desarrollo de la capacidad creativa, la flexibilidad y la visualización de nuevos productos, servicios, procesos y formas de trabajo.**
- **Formas de mantener orientaciones y prácticas cotidianas que permitan integrar y sostener una cultura organizacional de innovación.**

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 8 horas.

# Diagnóstico de Imagen Personal

## Objetivo

Obtener información de calidad de él mismo.

## Temario

- **Entrevista inicial.**
- **Análisis.**
- **Objeto de proyección.**

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 1 horas.

# Asesorías de Imagen Personales / Profesionales

## Objetivo

Obtener las herramientas necesarias para proyectar, impactar y lograr sus objetivos exitosamente.

## Temario

- **Entrevista inicial.**
- **Importancia de la imagen personal.**
- **Definición de estilo.**
- **Morfología.**
- **Vestimenta.**
- **Colorimetría.**
- **Etiqueta, protocolo y netiqueta profesional.**
- **Errores y aciertos en el ámbito profesional.**
- **Comunicación verbal y no verbal.**

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 6 horas módulos 1 - 6  
16 horas todos los módulos

# Asesoría de Guardarropa

## Objetivo

Obtener las herramientas necesarias para proyectar, impactar y lograr sus objetivos exitosamente.

## Temario

- **Definición de estilo.**
- **Qué te favorece y no te favorece dentro de tu propio guardarropa.**
- **Prendas básicas que todo hombre y mujer deben tener.**
- **¿Qué necesitas renovar?.**
- **Creación de nuevas combinaciones.**

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 6 horas



# Asesoría de Imagen Empresarial

## Objetivo

Obtener las herramientas necesarias para proyectar, impactar y lograr los objetivos corporativos exitosamente.

## Temario

- **Importancia de la imagen profesional.**
- **Estilos universales (Definición de estilo).**
- **Colorimetría.**
- **Reglas de vestimenta y códigos de vestimenta profesional.**
- **Errores y aciertos dentro del ambiente laboral.**
- **Consejos de maquillaje (mujeres) y peinado (hombres y mujeres).**
- **Protocolo, etiqueta y netiqueta profesional.**
- **El arte de la convivencia en reuniones sociales y de trabajo.**
- **Comunicación no verbal.**
- **Hablar con éxito.**

## Público Objetivo

Dirigidos a todas las áreas de las Aseguradoras, Afianzadoras, Promotorías, Agencias y otros giros de negocio.

## Información General

Modalidad: Virtual y/o Presencial.  
Duración: 16 horas