



PLANDE DESARROLLO DE COLABORADORES



Dado el tamaño de la Correduría y la evolución del Mercado de Seguros, para conseguir un crecimiento sólido y prolongado en el tiempo, se ha de basar en construir una red de Colaboradores amplia, estable y en todo el territorio nacional.

Esta red ha de complementar y afianzar el crecimiento basándose en el tipo de negocio y los criterios de servicio, en definitiva la personalidad de la Correduría: negocio de particulares y de empresa, gestión basada en la centralización de las funciones, y en una gestión seria y honesta.

Para ello creamos un Plan de Desarrollo en el que ponemos a disposición de la Correduría, el protocolo de trabajo, la documentación necesaria, las jornadas de formación continua y los accesos online para el perfecto funcionamiento:

PROTOCOLO

TIPO DE AUXILIAR-COLABORADOR

La clasificación del valor de los Colaboradores, es la que mide el rendimiento de este, y depende del funcionamiento dentro de la estructura.

Perfil idóneo y características requeridas. Valoración y aprobación.

- Corredor de seguros
- Auxiliar Asesor
- Auxiliar Externo

OFERTA

Cuestiones económicas. Remuneraciones según el tipo de colaborador, la implicación y la profesionalidad. Baremos y tramos de comisionamiento.

Nuestra oferta no económica completa, incluidas las condiciones de funcionamiento.

CAPTACIÓN

Sistemas de captación de nuevos colaboradores:

- Online
- Visita
- Otros conceptos

PUESTA EN MARCHA

Asignación de claves, comercial y plan de formación individual y conjunto.

SEGUIMIENTO

Revisiones periódicas, de medición de resultados y resolución de incidencias

Revisión anual para reorganizar los grupos, en función de nuestros interes cada colaborador.





DOCUMENTACIÓN

SOLICITUD

Modelos de solicitud online y en documento escrito.

INFORME

Documento para el conocimiento exhaustivo del futuro colaborador:

- Datos Básicos
- Opinión comercial
- Propuesta
- Antecedentes profesionales y académicos
- Personal
- Objetivos

FICHA

Ficha de control de datos individual:

- Personales
- Legales
- Contacto

PACK DE BIENVENIDA

Wellcome pack individualizado:

- Presentación corporativa
- Organización
- Listados
- Accesos
- Guía de usuario

HERRAMIENTAS

Diferentes herramientas para la medición y la gestión del trabajo del colaborador.

CONTRATO

Contrato mercantil de colaboración o Auxiliar.

FORMACIÓN

La formación ha de ser tanto online como presencial, contando con pla trianuales. Tipos de formación:

REGLADA

Regulación de la formación requerida por la DGSFP.



COMPAÑÍA

Jornadas de formación técnica, coordinadas con las Compañías de seguros.

HABILIDADES

Jornadas de formación en habilidades comerciales, de liderazgo y de gestión profesional.

ONLINE

WEB CORPORATIVA

Adecuación a la web corporativa para la recepción y gestión de Colaboradores.

WEB AUXILIARES

Creación de accesos a la web operativa dependiendo del perfil de colaborador. Tanto captación como mantenimiento de la red.

REDES SOCIALES

Creación y mantenimiento de red social.

COMUNICACIÓN

Formatos de comunicación a la red comercial.

BOLETIN

Boletín informativo periódico dedicado en exclusiva a la difusión de la marca de la Correduría y el proyecto de la red de colaboradores.

MARKETING

Campañas publicitarias creadas exclusivamente para le red de colaboradores.

- Web
- Redes Sociales
- PDF
- Power Point
- Flash

BACK OFFICE

Puesta a punto, coordinación y organización del equipo de Back Office:

- Atención al colaborador
- Siniestros
- Producción
- Administración

