




***DIPLOMADO INTERNACIONAL EN
DIRECCIÓN COMERCIAL, TÉCNICAS Y HABILIDADES DE VENTA DE SEGUROS***

QUIÉNES SOMOS



 *“ El valor de la unión del conocimiento y la experiencia de España y Latinoamérica en tu escuela internacional de calidad, confianza y cercanía ”*



www.eisegurosfinanzas.com



QUIÉNES SOMOS

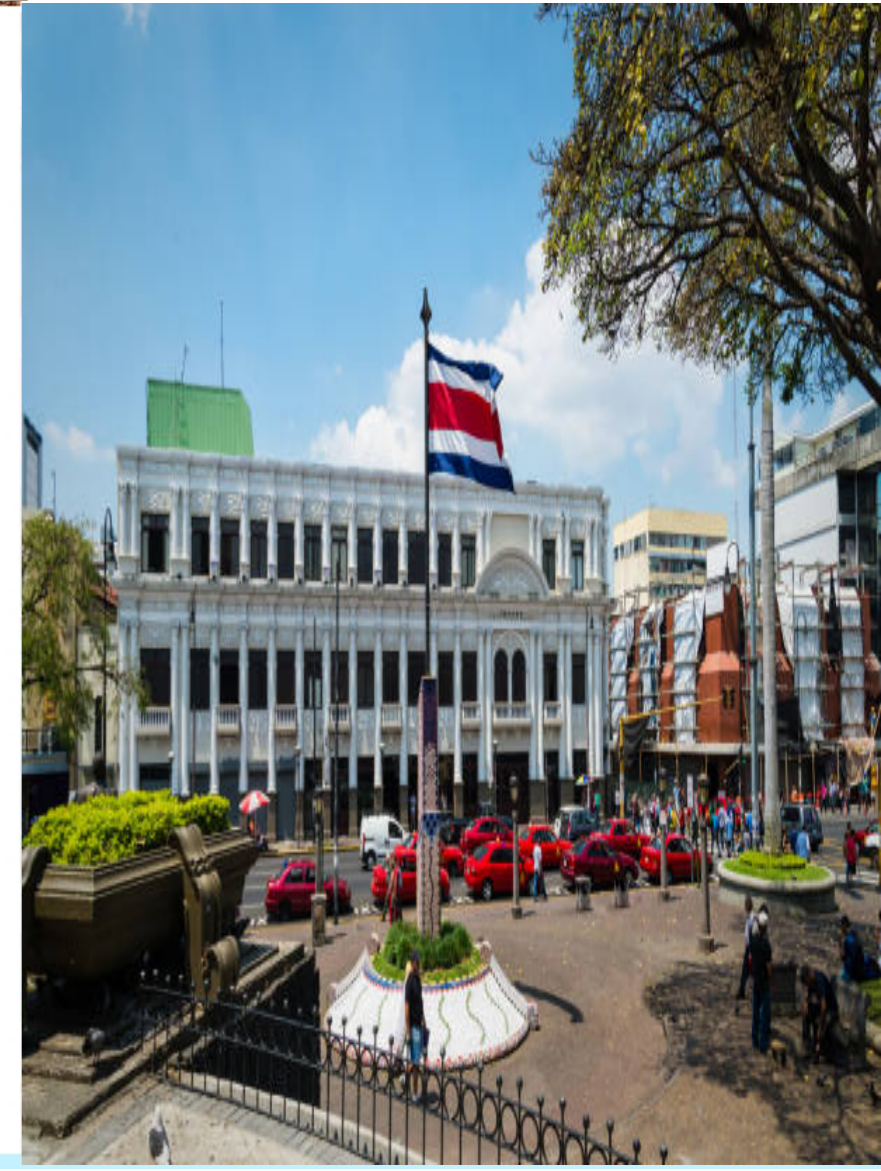


La Escuela Internacional de Seguros y Finanzas es un centro de formación y estudios privado, especializado en el sector asegurador y financiero.

La Escuela nace mediante la constitución de la union entre profesionales de España y América Latina, con amplia experiencia y trayectoria en el mercado de seguros, finanzas, banca y empresas.

La Escuela ofrece una completa oferta formativa integral a través de sus 10 Áreas de Especialización y de sus Programas Internacionales para estudiantes, empresas, asociaciones e instituciones, con un equipo docente de profesionales y formadores, expertos de nivel internacional.

La Escuela desarrolla el modelo híbrido de formación con apertura o clausura de sus Programas Diplomados y sesiones modulares con los docentes internacionales en directo por plataforma zoom.



NUESTRA MISIÓN

Contribuir al desarrollo del sector seguros, financiero, bancario y de negocios en Latinoamérica a través de la formación especializada de sus profesionales y de la cultura aseguradora y financiera de la sociedad.

NUESTRA VISIÓN

Ser la escuela internacional de referencia en formación de seguros y finanzas, en todas las metodologías y bajo los estándares de calidad y excelencia internacionales.



NUESTROS VALORES

DEDICACIÓN

PROFESIONALIDAD

INNOVACIÓN

CALIDAD

COMPROMISO

CREDIBILIDAD

CONFIANZA

CERCANÍA



EQUIPO DOCENTE INTERNACIONAL



Alberto Hoyos Moliner
Director Académico
Docente Internacional ESPAÑA



- **Licenciado en DERECHO por la Universidad Complutense de Madrid (ESPAÑA)**
- **RESPONSABLE DE FORMACIÓN en el Grupo Asegurador MAPFRE (1990-2000) en la Dirección General Comercial, Sede Central de ESPAÑA**
- **Colaborador de la Asociación ICEA, desde 1994, en Masters y en Formación del Sector Asegurador, Aseguradoras, Agentes y Corredores de Seguros**
- **Colaborador de la FUNDACIÓN MAPFRE, desde 1992, en Formación en Masters de Seguros, en la Licenciatura de Seguros, con la Universidad Pontificia de Salamanca (UPSA) y en Cursos de Especialización para España y América Latina**
- **Consultor en Formación Presencial, OnLine y Semipresencial, especialista Seguros y Banca, en Técnica y Productos, Dirección y Gestión, Comercial y Ventas y Habilidades**
- **Profesor y Colaborador en APROMES, Asociación Profesional de Mediadores de Seguros de ESPAÑA**
- **Fundador y Director de los Programas TOURS ACADÉMICOS con el Santander Financial Institute (SANFI), Banco Santander y Universidad de Cantabria**
- **Fundador y Director de IDECIDE, grupo de Formación y Consultoría Formativa para América Latina y España**
- **Director Académico y Docente de la ESCUELA INTERNACIONAL DE SEGUROS Y FINANZAS**



Victor Luna Victoria Bastante
Investigador en Seguros
Tutor y Docente internacional PERÚ



- ***Master en Seguros Personales y Master en Seguros y Gerencia de Riesgos por la Universidad Pontificia de Salamanca - España***
- ***Administrador de Seguros por el Instituto Superior Tecnológico en Seguros - Perú***
- ***Masterando en Investigación de Medios de Comunicación por la Universidad Carlos III - España***
- ***Ha trabajado en La Fénix Peruana (RSA), Rimac Seguros, Rimac EPS y Corredores de Seguros***
- ***Consejero de Seguros***
- ***Editor de COSAS DE SEGUROS, medio de contenidos para el sector Seguros en Facebook***
- ***Director de Comunicación y Docente en la ESCUELA INTERNACIONAL DE SEGUROS Y FINANZAS***
- ***Ha obtenido reconocimientos en el concurso PREMIO AL SEGURO - Argentina en las ediciones 2008-2009***
- ***Ha participado en la convocatoria de AYUDAS A LA INVESTIGACIÓN IGNACIO H. DE LARRAMENDI de la Fundación Mapfre España en las ediciones 2019 y 2021***



Fernando Velasco Pino
Docente Internacional MÉXICO



- Maestría en Ciencias con Especialidad en Administración de Negocios MBA – ESCA IPN

- Sus temas de dominio son: VENTAS, CAMBIO, MOTIVACIÓN, COMUNICACIÓN, NEGOCIACIÓN y SERVICIO AL CLIENTE. Actualmente se desempeña como Conferencista e Instructor Internacional, desarrollando y Potencializando Habilidades en los equipos de ventas y en el Personal de las empresas, con una Metodología de Entrenamiento probada en más de 2,250 diferentes empresas, en 10 distintos países; a lo largo de más de 20 años de experiencia como Instructor y Conferencista.

- Conoce todos los sectores lo que le permite tropicalizar y personalizar sus Conferencias y Cursos. En el Sector Asegurador ha entrenado a diferentes equipos de asesores de varias compañías aseguradoras y brokers en diferentes países

- Es especialista en eventos incompany, con un dominio de mas de 30 diferentes técnicas y habilidades de venta con las cuales entrena tanto a asesores, como a Gerentes y Directores del área comercial. Con decenas de cartas testimoniales de clientes satisfechos avalando los resultados logrados después del entrenamiento recibido.

- Ha participado como miembro del Jurado en diferentes Instituciones como es la AMAPRO, TEC DE MONTERREY, INSTITUTO MEXICANO DE TELEMARKETING y participó en el Programa EMPRENDEDORES de TV Canal 40 en México.

**- Autor del Libro de Ventas “Las 100 objeciones más comunes en la Venta”;
Cambia el NO por un SÍ**





Mariano M. Fuster
Docente Internacional MÉXICO



- *Postgrado en Administración de Recursos Humanos - Universidad Tecnológica de México*
- *Licenciatura en Administración de Empresas - Universidad Tecnológica de México*
- *Diplomado de Coaching Ejecutivo, por el Tecnológico de Monterrey con Certificación Internacional en Coaching Ejecutivo y Alineación de Equipos de Trabajo, acreditado por la ICT – International Coaching Technologies / así como Certificación en Coaching Sistémico*
- *Miembro de CANACO Cd de México integrante y organizador de los Grupos Especializados de Coaching y Mentoring, así como el de Capacitadores y Consultores y participante activo en el de Seguros y Fianzas.*
- *Con más de 39 años de experiencia en funciones de administración, así como las áreas comercial, marketing y financiera. en empresas como: GNP, Skandia, Seguros Monterrey New York Life, TodoRetail, Atemapp, Gin Group, PVA, Taum Global Consulting, ING-Comercial América, WAL-MART de México, Alternativa Consultores, HARE Internacional, Seguridad WAKENHUT, Canon Latinoamérica de México y PETROLEOS MEXICANOS..*
- *Socio fundador de FUSTERalCubo, firma de Coaching y capacitación.*
- *Catedrático e instructor en el ¹⁰campo de la administración, el marketing y las ventas en ITESM (Tecnológico de Monterrey), en la EBC (Escuela Bancaria Comercial), Universidad Nacional Autónoma de México, en la Universidad Mexicana y empresas de capacitación. A nivel docente ha sido profesor en Habilidades Directivas, Administración de tiendas y servicio al cliente, “El Rol del Capital Humano en la Satisfacción del Cliente” del diplomado de Decisiones Estratégicas en el Retail y Administración del Canal de distribución y Comercialización; Ventas y Mercadotecnia.*
- *Ha asesorado a empresas privadas nacionales e internacionales en procesos comerciales, desarrollo humano y de administración por categorías, incluyendo estudios de factibilidad de negocios, entre las que destacan: BanBajo; Corporación Control; GIN Xti; Jhonson y Jhonson; Grupo LALA; Titán (Corporativo Durango); Gigante; Centro Cuesta Nacional (Republica Dominicana) Wyeth; entre otras.*
- *Socio Director de Grupo Fuster Life, Promotoría de Seguros de Agentes profesionales.*



Paulino Archilla García
Subdirector de Formación y Desarrollo Comercial
MAPFRE España
Docente Internacional ESPAÑA 

- *Licenciado en Psicología del Trabajo y las Organizaciones por la Universidad Complutense de Madrid.*
- *Máster en Desarrollo Directivo por ESADE.*
- *MBA por The Power Business School.*
- *Coaching personal y ejecutivo por la International Coach Federation.*
- *Formador Experto por la Universidad Complutense de Madrid.*
- *Acreditado en Liderazgo y Gestión de Equipos de Venta. Insights Learning & Development*
- *Desde 1993, en MAPFRE, multinacional aseguradora española, como Formador Comercial en puestos de responsabilidad.*
- *Especialista, con 30 años de experiencia, en capacitar y formar en habilidades comerciales a redes comerciales de bancos y aseguradoras.*
- *Experto en Neurociencias y su aplicación a la economía conductual y al comportamiento de consumidores, incorporando los últimos avances de las investigaciones en el cerebro en el enfoque formativo hablando así de neuroventas, neuromarketing, neuroliderazgo.*
- *Conferenciante, Coach ejecutivo.*
- *Subdirector de Formación y Desarrollo Comercial en MAPFRE España en la Sede Central del Grupo MAPFRE.*



Francisco de Frutos García
Economista
Docente Internacional ESPAÑA



- ***Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid - Especialidad Dirección de Empresas.***
- ***Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid - Especialidad Dirección Comercial.***
- ***Diplomado en Control Integrado de Gestión de Empresas por la Escuela de Economía del Colegio de Economistas de Madrid.***
- ***Certificado como miembro del Registro Oficial de Business Controllers del Colegio de Economistas de Madrid.***
- ***Titulado Superior Universitario en Prevención de Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.***
- ***Experto Legal & Compliance en Blockchain, Smarts Contracts, Tokenización y Criptoactivos. Consejo General de la Abogacía Española –Blockchain Law Institute.***
- ***Máster en Desarrollo Directivo por ESADE.***
- ***Experto en Tecnología, Digitalización, Seguridad en Procesos y Organización en el ámbito del Sector Asegurador.***
- ***Formador Colaborador de ICEA - Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras, en el ámbito de la Formación del Sector Asegurador.***
- ***Formador Colaborador de APROMES - Asociación Profesional de Mediadores de Seguros de ESPAÑA en el ámbito de la Formación del Sector Asegurador.***
- ***Carrera profesional desarrollada en el Grupo MAPFRE entre 1985 y 2022, ocupando en la organización diversos puestos de dirección entre los que destacan:***
 - ***Director de Organización y Calidad de Sistemas en MAPFRE Vida.***
 - ***Subdirector de Cumplimiento Normativo en MAPFRE España.***



Rafael Piña

Docente Internacional REPÚBLICA DOMINICANA



Director General de la empresa de formación y consultoría especializada en seguros Nucleus X.

- Ingeniero en Sistemas de Información de UNAPEC
- MBA en Dirección de Empresas Aseguradoras de la Universidad de Cádiz (España)
- MBA de Quebec University (Canada)
- Es el único dominicano con la acreditación CIC (Certified Insurance Counselor / USA)
- Cuenta con la acreditación AMLCA (Anti Money Laundering Certified Associate), de la FIBA (Florida International Bankers Association / Financial & International Business Association).
- Acreditado por la Superintendencia de Seguros como docente en PLAFT
- Coordinador y docente de la Maestría en Administración de Programas de Seguros de la PUCMM
- Diplomado en Gestión de Recursos Humanos con la Universidad Interamericana de Puerto Rico
- Docente en materia de Seguridad Social
- Ex presidente del Circulo de Estudios de Seguros
- Ex miembro del Comité Técnico de ADARS
- Docente en el primer diplomado en seguros generales de ADOCOSE, junto a la Universidad de la Tercera Edad
- Docente en el primer diplomado en seguros de la UASD
- Precursor del programa de formación continua (diplomado en seguros) de Franco&Acra Tecniseguros
- Su experiencia profesional:

Como Profesional de la Banca:

- Scotiabank – Senior Manager Corporate Banking

Como Profesional de Seguros:

Corredores de Seguros

- Scotia Corredores de Seguros – Gerente General
- Manuel O. Matos, Brea & Asociados – Director de Negocios Corporativos
- Franco & Acra Tecniseguros – Director Senior de Negocios Corporativos
- Ros & Asociados – Gerente de Negocios Corporativos

Ajustadores

- APCRES – Ajustador Independiente (casos de BI)
- Ajustadores del Caribe (ADELCA) – Ajustador Independiente

Aseguradoras

- La Monumental de Seguros – Vicepresidente Corporativo
- Seguros Universal – Gerente de Negocios Corporativos
- Seguros Bancomercio – Gerente de Seguros de Transporte y Naves
- AIG – Encargado de Marítimo y Casualty

ARS

- ARS Bienestar – Director de Negocios



Diego Garcés López
**Docente Internacional ESPAÑA-REPÚBLICA
DOMINICANA**



- *Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid (UAM)*
- *Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD)*
- *Abogado Colegiado en República Dominicana*
- *Corredor de Seguros, República Dominicana (DG Seguros)*
- *Curso Superior de Derecho Laboral y Seguridad Social (CEF) 2006/07 Madrid (España)*
- *Grafólogo y Perito Calígrafo (IPSIGRAP) 2008/10 Madrid (España)*
- *MAPFRE VIDA, Agente red específica de seguros de personas 2011/14 Madrid (España)*
- *Voluntariado hospital infantil La paz 2008/14 Madrid (España)*
- *Worldwide seguros, Gerente mantenimiento de cartera y venta directa 2014/15 Santo Domingo, (República Dominicana)*
- *Corredor de Seguros en España, Asociación Profesional APROMES, 2022 Madrid (España)*

INVITADOS INTERNACIONALES



Maribé Barbona
Docente ARGENTINA



Concha Mendoza
Docente ESPAÑA



Javier Romero
Docente ESPAÑA



Johan Leal
Docente VENEZUELA-EEUU

OBJETIVOS

- *Conocer los fundamentos teóricos y prácticos de la Dirección Comercial de la Fuerza de Ventas en Seguros, elaborando un Modelo de Actuación Comercial de éxito para implementar y un Plan de Ventas propio.*
- *Conocer el Proceso Comercial de Venta de Seguros por Asesoramiento para su aplicación práctica en Seguros.*
- *Analizar cada una de las Fases del proceso con sus objetivos, sus protocolos de actuación, sus técnicas de venta y herramientas para elaborar un modelo propio.*
- *Conocer y entrenar las principales Habilidades de Venta actuales, las Soft Skills comerciales.*
- *Conseguir la aplicación práctica en el puesto de trabajo para mejorar la productividad.*
- *Intercambiar experiencias de éxito entre los participantes y los docentes.*



DESTINATARIOS

- *Intermediarios de Seguros, Ejecutivos Comerciales, Gerentes de Negocio.*
- *Grupo máximo de 30 participantes.*

METODOLOGÍA

- *El Programa se desarrolla con metodología **VIRTUAL EN DIRECTO** con el grupo (exposición de los fundamentos, dinámicas de grupo, debates-coloquios, lecturas y artículos especializados , Método del Caso con intercambio de experiencias).*
- *Combinada con metodología **ASINCRÓNICA** a través de actividades prácticas y de investigación fuera de la sala online para ampliar los conocimientos con la Biblioteca virtual de la Escuela Internacional, así como Tutorías personalizadas para aclaración de dudas y apoyo en la aplicación práctica.*
- *El Diplomado se presenta por **PROMOCIONES** con Actos de Graduación y la entrega de Certificados de la Escuela Internacional.*



DURACIÓN

- *Días: se recogen en el Calendario*
- *Horario de sesiones: 8.00 -10.30 am*
- *Duración total: 60 horas*
 - 40 horas con el grupo con los Docentes en Directo por Zoom*
 - +*
 - 10 horas de Tutorías por Equipos*
 - +*
 - 10 horas Asincrónicas individuales de Actividades Prácticas*
- *Final de mes: sin clases por cierre de ventas*

CERTIFICADO

Certificado exclusivo conjunto de la Escuela Internacional de Seguros y Finanzas por superación del Programa en tres criterios (Evaluación Continua):

- *80% de Asistencia en las sesiones en directo*
- *Participación activa por realización de las Actividades prácticas*
- *Participación en la sala online y aprendizaje colaborativo con intercambio de experiencias*



CALENDARIO DIPLOMADO INTERNACIONAL

ABRIL			Viernes 14 Evento de Presentación Virtual
	Lunes 17	Miércoles 19	Viernes 21
MAYO	Feriado	Miércoles 3	Viernes 5
	Lunes 8	Miércoles 10	Viernes 12
Semana libre para Actividades			
	Lunes 22	Miércoles 24	Viernes 26
JUNIO			
	Lunes 5	Miércoles 7	Viernes 9
	Lunes 12		Viernes 16 Evento de Clausura y Entrega de Certificados Presencial

SESIÓN INAUGURAL PRESENTACIÓN DEL DIPLOMADO INTERNACIONAL

- Bienvenida Corporativa Escuela Internacional de Seguros y Finanzas
- Presentación de la Escuela Internacional
- Presentación del Equipo Docente Internacional
- Presentación de los Participantes
- Objetivos del Diplomado
- Contenido académico
- Duración y calendario
- Metodología: en directo, asincrónica, tutorías y mentoring
- Valores agregados
- Certificado y proceso de evaluación
- Perfil de Salida
- Perfil del Asesor. Autoevaluación de Competencias - ACTIVIDAD PRÁCTICA 1

CLASE MAGISTRAL: a determinar según el Perfil de los Participantes



LA MOTIVACIÓN AL LOGRO

- La Nueva Realidad; cambios, retos, pero también oportunidades para el sector Seguros
- Un entorno competitivo
- Un momento de romper paradigmas y salir del estado de confort
- Cambios en el Consumidor: Salud y Seguridad
- Clientes digitalizados
- Tendencias del Mercado
- Sectores con crecimiento
- Mapeo de Oportunidades
- Tolerancia a la frustración y su manejo
- Optimismo, Motivación y Proactividad



CONTENIDO Módulo 3 y 4

LA DIRECCIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL

- La Función Comercial y Marketing, evolución y situación actual.
- Modelos Comerciales en Seguros.

- EL MODELO DE NEGOCIO. LA PLANIFICACIÓN COMERCIAL

LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA: FODA, Business Model CANVAS, Océano Azul

EL PLAN DE VENTAS:

Análisis de Situación, Diagnóstico

Determinación de Objetivos cuantitativos y cualitativos

Ejecución, diseño de Programas y Acciones, recursos, cronograma

Control y Seguimiento

ACTIVIDAD PRÁCTICA 2



CONTENIDO Módulos 5 y 6

LA DIRECCIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL

- **LA ORGANIZACIÓN COMERCIAL**
Funciones, actividades y tareas comerciales
El Programa de Sistemática Comercial
El Plan Semanal de Actividades
- **LA DIRECCIÓN Y GESTIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL**
Herramientas del Coaching para la gestión de equipos
Formación Inicial y Continua
Motivación del equipo
Liderazgo del equipo
Evaluación del Desempeño

ACTIVIDAD PRÁCTICA 3



EL RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE ASESORES CON POTENCIAL

- El proceso de reclutamiento, selección e incorporación de Asesores de Seguros
- Los Perfiles idóneos de Asesores de Seguros
- Las Fuentes de reclutamiento
- Presentación de la Carrera profesional de Asesor
- La Propuesta de Valor agregado
- El proceso de selección
- La preselección
- Las Dinámicas de Grupo
- Las entrevistas personales
- La valoración de candidaturas

ACTIVIDAD PRÁCTICA 4



CONTENIDO Módulo 8

LA DIRECCIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL

- EL CONTROL Y SEGUIMIENTO COMERCIAL

Sistemas de Información

Indicadores, Ratios, KPIs comerciales

Sistemas de seguimiento grupales e individuales

Plan de Contingencia

- LA ADMINISTRACIÓN DE CARTERA

Análisis de Situación

Planeación

Asesoría Técnica

Licitación

ACTIVIDAD PRÁCTICA 5



LA VENTA POR ASESORAMIENTO DE SEGUROS, TÉCNICAS Y HABILIDADES DE VENTA:

- El Modelo de Asesoramiento: Fases, Competencias, Indicadores, Herramientas

LA PROSPECCIÓN Y EL CONTACTO CON EL CLIENTE, PRESENTACIÓN PERSONAL DE IMPACTO:

- Prospección en la nueva realidad
- Fuentes de prospección, prospección en redes
- La Presentación personal de impacto
- Protocolos de Actuación
- La Propuesta de Valor
- El Elevator Pitch

ACTIVIDAD PRÁCTICA 6



CONTENIDO Módulo 10

LA DETECCIÓN DE NECESIDADES DEL CLIENTE:

- **Objetivos**
- **Gestión de Riesgos y Matriz de Riesgos.**
- **Motivaciones de Compra**
- **Tipos de Necesidades. Identificación de Necesidades.**
- **Métodos de Detección de Necesidades. SPIN Selling. Coaching Comercial**
- **Tipos de Preguntas y diferentes técnicas de Preguntas**
- **Escucha Activa y Feedback**

ACTIVIDAD PRÁCTICA 7



CONTENIDO Módulo 12

EL MANEJO DE OBJECIONES

- Tipos de Objeciones
- Objeciones reales y evasivas
- Técnicas para el manejo de objeciones
- Argumentos persuasivos y asertivos
- Objeciones frecuentes en la venta de seguros. Objeciones reales de los participantes
- Creación de argumentos persuasivos

EL CIERRE DE LA GESTIÓN:

- Objetivos
- Métodos del Cierre
- Las Señales de Compra Verbales y No Verbales
- Los Cierres de Prueba
- Técnicas de Cierre definitivo

ACTIVIDAD PRÁCTICA 9



CONTENIDO Módulos 13, 14 y 15

HABILIDADES BLANDAS DE VENTA, SOFT SKILLS COMERCIALES:

- COMUNICACIÓN INTEGRAL
- ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO
- PRESENTACIONES DE IMPACTO
- PERSUASIÓN Y NEGOCIACIÓN
- COMPETENCIAS EMOCIONALES

PLAN DE ACCIÓN PERSONAL - ACTIVIDAD 10

EVENTO DE CLAUSURA y ENTREGA DE CERTIFICADOS





Valores Agregados

DIPLOMADO INTERNACIONAL EN

DIRECCIÓN COMERCIAL, TÉCNICAS Y HABILIDADES DE VENTA DE SEGUROS

Valores Agregados

- 1- Certificado de la Escuela Internacional de Seguros y Finanzas**
- 2- Docentes internacionales en impartición conjunta en diferentes módulos.**
- 3- Invitados especiales internacionales.**
- 4- Tutorías personalizadas para la aplicación práctica de los contenidos y en las actividades de investigación.**
- 5- Presentaciones exclusivas de propiedad intelectual de los Docentes.**
- 6- Textos y libros recomendados gratuitos.**
- 7- Acceso a BIBLIOTECA internacional, EDITORIAL de la Escuela, Contacto con la DIRECCIÓN: CENTRO DE DOCUMENTACIÓN Fundación Mapfre, el mayor Fondo Editorial del mundo en español en Seguros, Gerencia de Riesgos y Previsión Social.**
- 8- Pertenencia al CLUB de la Escuela Internacional, con networking internacional, descuentos, promociones, webinars, Tours Académicos en MADRID...**



www.eisegurosfinanzas.com

