

Capacitación 2008: la voz de los protagonistas

Romina Cebal y Diana Correas de AON Risk Services

Durante todo el año pasado llevamos a cabo los Encuentros de capacitación para Brokers y Productores Asesores de Seguros. Cerramos el ciclo de este espacio, que tuvo como objetivo incorporar nuevas herramientas y optimizar las ya conocidas a la gestión comercial, con la visión de dos participantes. Esto nos contaron.

- **¿En general cuán productivas fueron las actividades de las que participaron?**

- Lo más llamativo fue que, más allá de incorporar nuevos conceptos y conocimientos, al ser de tenor práctico se puede aplicar rápidamente a nuestra actividad diaria aportándonos otra visión del negocio y también pudiéndolo llevar a la vida personal en todos los aspectos .

- **¿Cuál o cuáles fueron las más interesantes y útiles?**

- Los módulos de Estrategia y Operación Comercial de Ventas y el de Negociación.

- **¿Cuál es la opinión con respecto al clima que se generó en los encuentros?**

- De camaradería, un clima muy participativo y sin diferencias ya que venimos de diferentes brokers y productores

teniendo las mismas problemáticas con nuestros clientes. Pudimos intercambiar opiniones y armar una especie de foro de discusión en los encuentros.

- **¿Cuáles fueron las características más sobresalientes de los instructores y de la dinámica de las charlas?**

- Los mismos fueron adaptando los temas de acuerdo al interés de los participantes y tratando siempre de responder a todas las consultas mas allá del programa propuesto, brindándonos bibliografía adicional para aquellos temas que se iban de contexto.