

# Crear agentes comprometidos: diseño de carreras e incentivos

Presencial y/o webinar



**19 de mayo**



**6 horas**



**Presencial y/o webinar a elegir  
en la inscripción.**

**Modalidad presencial: C/López  
de Hoyos,35. 5ª planta. Madrid**



**de 9:00 a 15:00 horas**



## Objetivos

Proporcionar conocimientos y herramientas prácticas para diseñar planes de carrera efectivos para agentes, que impulsen su **motivación, retención y desempeño**.

Diseñar un prototipo de plan de carrera aplicable a la realidad de los participantes.

Aprender a crear e implementar **sistemas de incentivos** alineado con el plan de carrera y los objetivos estratégicos del canal agencial.

## Dirigido a

- Perfiles con responsabilidad en el desarrollo, gestión y retención de agentes.
- Directores de agencia o responsables de desarrollo de mediadores que gestionen equipos de agentes.
- Responsables de desarrollo comercial en compañías o corredurías.
- Jefes de ventas del canal agencial.
- Otros perfiles a los que les puede resultar de interés:
  - Formadores internos y responsables de captación de talento.
  - Responsables de RRHH especializados en talento comercial.
  - Agentes senior con funciones de mentoring.
  - Consultores que asesoren a aseguradoras en desarrollo y profesionalización del canal agencial.



# Crear agentes comprometidos: diseño de carreras e incentivos

## Programa

### 1. Diseño de planes de carrera para agentes

#### 1.1 ¿Qué es un plan de carrera?

- Definición y alcance: Visión a largo plazo vs las medidas de aplicación inmediata.
- Diferenciación con plan de sucesión.
- Impacto directo en: retención, productividad y compromiso del agente.
- Factores críticos para el éxito:
  - Personalización
  - Seguimiento
  - Oportunidades reales
- Actividad: Mapa mental colectivo de lo que NO es un plan de carrera, para evitar los errores más comunes.

## 1.2 Perfil del agente ideal

- Competencias esenciales (técnicas, comerciales, digitales y de gestión).
  - Habilidades blandas (resiliencia, comunicación, orientación al cliente).
  - Ciclo de desarrollo o viaje de un agente desde la captación a su madurez profesional.
  - Actividad:
    - Perfil de agente ideal en base a sus conocimientos.
    - Identificar gaps entre el perfil actual de sus agentes y el perfil deseado
- 

## 1.3 Metodología para diseñar planes de carrera

- Fases del proceso:
    - Evaluación inicial (herramientas, entrevistas, KPIs iniciales).
    - Definición de objetivos de desarrollo a corto, medio y largo plazo
    - Itinerario formativo y experiencial (técnico, comercial, liderazgo).
    - KPI's y métricas de seguimiento.
    - Revisión y mejora continua.
  - Materiales y herramientas:
    - Matriz de competencias.
    - Ejemplos de planes de carrera tipo.
    - Dashboard de seguimiento.
  - Actividad.
- 

## 1.4 Casos prácticos y modelos de éxito

- Ejemplos del sector:
  - Carrera vertical (junior, senior, director de agencia).
  - Carrera de especialización (por ramo/segmento).
  - Carrera digital (híbrida, captación online).
- Lecciones: qué funcionó, que falló y por qué.
- Actividad en grupo: Análisis de un caso real y propuesta de mejora

## 1.5 Prototipo de plan de carrera

- Dinámica Grupal
  - Presentación al grupo, Feedback (fortalezas y áreas de mejora).
- 

## 2. Sistemas de incentivos

### 2.1 Fundamentos y sistemas de incentivos eficaz

- Definición y propósito.
- Principios clave
- Incentivos
- Errores comunes que evitar

### 2.2 Psicología de la motivación aplicada a incentivos

- Teorías relevantes sobre motivación
- Diferencia entre motivación intrínseca y extrínseca.
- Segmentación por perfil de agente (junior, senior, fuga).
- Actividad: Dinámica grupal para diseñar un incentivo.

### 2.3 Diseño de un sistema de incentivos eficaz

- Metodología paso a paso
- Herramientas y plantillas
- Ejercicio práctico

### 2.4 Casos reales de éxito y fracaso

- Debate grupal

### 2.5 Taller de diseño individual

### 2.6 Cierre sesión



## **Nil Berenguer Massuet**

Responsable Unidad Comercial Allianz

Responsable de desarrollo estratégico y excelencia comercial, focalizado en el canal agencial desde 2019 siendo responsable de red y de su expansión y profesionalización.

## Precio

Entidades Adheridas: **357 euros + 21% IVA**

Entidades No Adheridas: **428,40 euros + 21% IVA**

Datos bancarios: La cuota de inscripción puede hacerse efectiva mediante transferencia bancaria a nuestra c/c nº: IBAN ES49 0081-7118-57-0001087611 del Banco Sabadell de la calle Príncipe de Vergara, 69 (28006 Madrid).

## Lugar de impartición

**Aulas presenciales de ICEA** hasta completar aforo con posibilidad de realizar la formación en remoto **vía webinar**.

**\*Será necesario confirmar asistencia presencial o Webinar en el momento de la inscripción.**

La celebración del curso está condicionada a la inscripción de un número mínimo de asistentes.

Programa, fechas de realización y ponentes pueden ser modificados por necesidades organizativas.

Más información:

Bárbara Sequera  
barbara.sequera@icea.es  
+34 91 142 09 00



ICEA  
López de Hoyos, 35 - 5ª Planta  
28002 Madrid  
Tel: 91 142 09 00  
www.icea.es