

## ESPACIO SELLINGPOINT

# Talentos capacitan talentos *in company*

Los hermanos De Olazábal y su equipo ofrecen a compañías de seguros y de otras industrias un espacio para el desarrollo del talento y de las competencias individuales.



■ Iván y Nicolás de Olazábal: "Nos proponemos brindar información técnica, pero también actitudinal y emocional para que los participantes se fortalezcan y sigan apostando a ser cada día mejores".

Los hermanos Nicolás e Iván de Olazábal, productores especialistas en seguros de Vida y directores de *SellingPoint*, lanzaron *Espacio SellingPoint - Competencias & Talentos*, una nueva variante de su trabajo por el desarrollo personal y profesional de todos los actores del mercado (productores, ejecutivos y directivos).

El primer paso en ese camino lo dieron en 2007 con el ya consagrado *Newsletter SellingPoint*, que hoy llega a más de 13 mil suscriptos argentinos y de otros países de habla hispana. El segundo escalón lo alcanzaron en 2009 con los *Workshop*

*para Profesionales de Seguros*, un novedoso formato de trabajos en equipos y participación activa de los asistentes con una fuerte impronta de motivación y desarrollo humano. Por estos *workshops* ya pasaron

El equipo de *Espacio SellingPoint* realiza el Plan Anual de Capacitación de **CNP Assurances, Grupo Absa, Intégrity Seguros y del broker de seguros de Vida Magna Life.**

3.000 agentes, incluyendo los asistentes al organizado en **Expoestrategas 2014**, en La Rural, de la cual fueron coordinadores.

El tercer escalón, al que se subieron –hay que decirlo– a pedido del público, es el flamante *Espacio SellingPoint (ESP)*, una plataforma de capacitación para empresas desde la que se promueve el desarrollo profesional y humano *in company*. "El espíritu de los *Workshops* de *SellingPoint* se replica en las empresas que lo requieran en forma particular y adaptado a las necesidades específicas de cada una", explica Iván.

En *ESP* es tan importante el *qué se dice* (el contenido del mensaje) como el *cómo se lo dice* (la manera en que se llega y se gana un auditorio). El modelo es especialmente participativo y multidireccional: todos son emisores y receptores. "Cada persona tiene siempre algo valioso para aportar a los demás", sostiene el mayor de los hermanos.

En los talleres hay juegos, concursos y sorteos. "El aspecto lúdico también es importante a la hora de aprender. La gente participa porque se siente cómoda. La camaradería y el ambiente descontracturado generan predisposición para compartir", se suma Nicolás. "El objetivo es profundizar la comunicación interna y fortalecer los valores y la cultura organizacional a través de la motivación, la interacción y el intercambio de experiencias –puntualiza–. Esa es la base del enriquecimiento personal y profesional. Nos proponemos brindar información técnica, pero también actitudinal y emocional para que los participantes se fortalezcan y sigan apostando a ser cada día mejores."

**ESQUEMA.** Los temas y los *speakers* de cada taller se definen según las necesidades de cada empresa. "Para trabajar, dividimos al auditorio en Mesas de Trabajo de hasta

diez personas. Designamos un *moderador* para cada equipo con quien nos reunimos antes del evento para revisar las consignas, los tiempos y las formas”, detalla Iván respecto de la dinámica de *ESP*. En cada mesa se nombran, además, un escribiente y un controlador del tiempo, pero será el moderador el que se encargue de coordinar y relevar, al final del día, la información que se genera en su Mesa. Ese material se compila, se procesa y se vuelca en un Informe que se presenta a modo de devolución, de *feedback*, para que en la empresa puedan seguir trabajando sobre lo que se logró durante el encuentro.

El equipo de *Espacio SellingPoint* que lleva adelante esta actividad está formado por siete profesionales y cuenta con facilitadores de diversos

perfiles que adaptan el servicio a los requerimientos de la empresa en cuestión, que puede formar parte del mercado asegurador o de cualquier otra industria. Hoy, este equipo realiza el Plan Anual de Capacitación de *CNP Assurances* (tanto para su canal de ventas de Buenos Ai-

res como del Interior), de *Grupo Absa SA*, de *Integrity Seguros* (incluida la organización de un Workshop durante la Convención Anual en Punta del Este) y del broker de seguros de Vida *Magna Life SA*. **E**

María Sol Oliver

### Programas del Espacio SellingPoint

Los tres Programas de *Espacio SellingPoint*, que se orientan hacia las áreas comerciales o hacia el personal en general, son:

- ◆ **Liderazgo y Desarrollo de Equipos.** Talleres: Herramientas para la comunicación productiva; Relaciones interpersonales y trabajo en equipo; Competencias de liderazgo I y II; Gestión del cambio.
- ◆ **Competencia en Ventas.** Talleres: El vendedor del siglo XXI; Técnicas de ventas; Detección de necesidades; El valor del cliente; La pre-entrevista y las redes sociales; Procesos de ventas; Argumentación en ventas; El lado oscuro del vendedor.
- ◆ **Desarrollo Personal y Profesional.** Talleres: Administración del tiempo y la efectividad; Gestión del cambio; Marketing personal; Motivación personal; Liderazgo personal.

Más información en [www.sellingpoint.com.ar](http://www.sellingpoint.com.ar).