

PRÓXIMO EVENTO

## Cuarta Conferencia de Agentes

**El miércoles 11 de noviembre tendrá lugar La Cuarta Conferencia de Agentes de Seguros de Vida, organizada por el newsletter digital SellingPoint y la revista Estrategas. El Claridge Hotel será la sede de un encuentro que ya se ha transformado en un clásico para aquellos que operan en la industria.**

**E**l agente de seguros de vida es una persona que opera casi siempre en forma independiente. Depende de las operaciones que concrete para generar las comisiones que conformen su ingreso. Por lo que debe estar constantemente motivado para generar nuevas reuniones, renovar su base de datos, y capacitado además para estar a la altura de lo que el mercado y sus prospectos y clientes le demanden (oferta completa de productos, profesionalismo, conocimientos integrales del negocio y de la economía en general, etc) No sobran las oportunidades que un consultor tiene para capacitarse y actualizarse.

Muchas veces las capacitaciones de las compañías apuntan solo a la elite (los que más venden), y el nivel medio y bajo (la mayoría) casi siempre dependen de la buena voluntad de su broker, muchas veces limitado por la falta de recursos. De modo que estas Conferencias son una oportunidad para todos aquellos que quieran asistir a una capacitación completa y actualizada, ya que cualquiera que opere la industria (sea nuevo o tenga gran experiencia) puede asistir. Es el único momento en el año donde agentes de todas las compañías conviven en



Iván de Olazabal, en la edición 2008 de la Conferencia de Agentes

un mismo evento, lo que lo hace apasionante no solo por el temario, sino por la interacción que se genera durante toda la jornada entre los asistentes. La presencia de las compañías más importantes del sec-

tor (varias de ellas con stand), es la oportunidad para conocer la oferta actual de productos de las compañías líderes, algo imprescindible para poder elegir los productos más interesantes para hacer cross-selling de nuestra cartera. El temario incluye temas tales como Neuromarketing, la coherencia entre el pensar, el sentir y el hacer en un proceso de ventas, historias logrables de un emprendedor, actualización y perspectivas de los mercados mundiales, branding personal en la era de la web 2.0, reflexiones estratégicas en tiempos de crisis y un panel de vendedores exitosos. También

tendremos el Foro de Intercambio Profesional, donde los presentes podrán exponer sus sugerencias y comentarios acerca del negocio. En definitiva, una jornada imperdible para todos los que día a día operan esta industria, y para aquellos que desean conocerla. Para participar del evento hay que mandar un correo electrónico a [ndeoo@sellingpoint.com.ar](mailto:ndeoo@sellingpoint.com.ar) con los siguientes datos: nombre completo, compañías a las que representa y rubros de operación. Hay que tener en cuenta que la inscripción es libre pero sujeta a cupo.  
*\*Nicolás de Olazabal, Organizador*