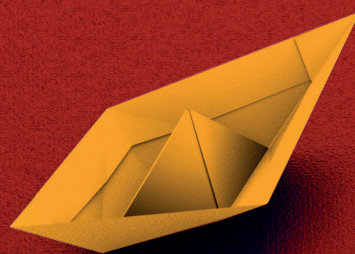




PROGRAMA PROPUESTA VALOR EMPRESA



Consultor Estratégico
de Empresas

Asesor Especialista
de Empresas

pve
PROPUESTA VALOR EMPRESA

**(Formación
COMERCIAL**



«La protección
y continuidad
de las empresas
para ser
socios de por vida»



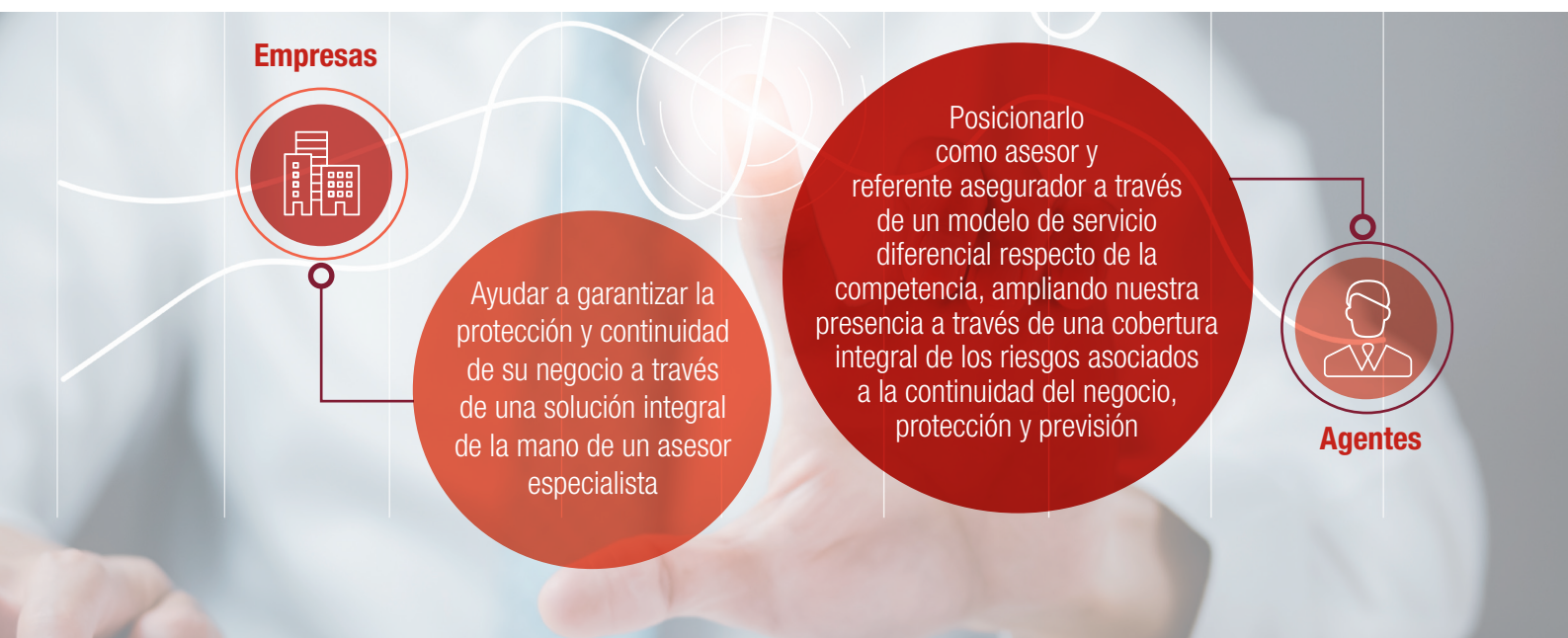
**protección
empresas**

MOTIVOS

¿Por qué?

En un escenario convulso como el actual, en donde se prevén dificultades e incluso la desaparición de un gran número de empresas, una **propuesta de valor** integral y centrada en los riesgos más críticos para la **previsión, protección y continuidad** de las empresas adquiere una gran importancia.

En GENERALI hemos elaborado una propuesta de valor innovadora y singular en el mercado que pretende.



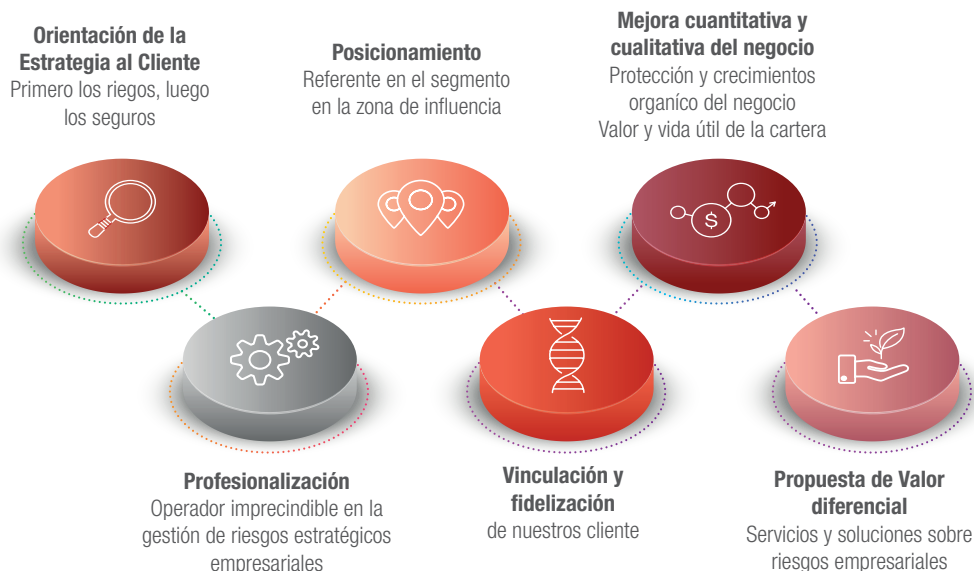
El **Programa PROPUESTA VALOR EMPRESAS (PVE)** pretende dar respuesta tanto a la **oportunidad** comercial que se nos presenta (riesgos muy diversos sin protección) como a la **responsabilidad** que tenemos de contribuir al desarrollo sostenible de nuestras empresas clientes, facilitándoles la protección y los recursos económicos para garantizar el riesgo que resulta más relevante para todos los que son sus grupos de interés (empleados, proveedores, clientes, etc.): **la continuidad empresarial**.

A tal fin, GENERALI ha diseñado una novedosa **Propuesta de Valor específica para el segmento Empresas**, cuya eficacia ha sido testada con agentes piloto y en situaciones reales, mostrando unas altas tasas de conversión.

OBJETIVOS

¿Para qué?

GENERALI ha diseñado el **Programa Propuesta Valor Empresas (PVE)** con el propósito de ofrecer a todos aquellos agentes interesados y comprometidos, una formación específica de alto valor y certificada por la Cia, que les permita mejorar —progresivamente y desde el primer día— sus resultados en el segmento de Empresas así como su posicionamiento y negocio.



¿QUÉ BENEFICIOS LE SUPONE A UNA EMPRESA LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DE SUS RIESGOS?

- Conocimiento de sus riesgos de la mano de un asesor especialista (mediador)
- Aumentar confianza grupos de interés
- Aumentar capacidad endeudamiento
- Reducir costes de financiación y transferencia
- Garantizar la continuidad y protección de su negocio

¿QUÉ BENEFICIOS LE SUPONE AL AGENTE LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DE SUS RIESGOS?

- Mejora cualitativa de su (posicionamiento y capacidad de influencia)
- Mejora cuantitativa de su negocio (ingresos y comisiones)
- Fidelizar a la empresa y convertirse en su asesor integral
- Diferenciarse del mercado aportando una propuesta de valor única a nivel de mercado

DESTINATARIOS

¿A quién va dirigido?

El Programa va dirigido a **agentes** asistidos por sus respectivos **Directores de Sucursal o Jefes Comerciales**.

Agentes

Agentes seleccionados orientados al segmento empresas que deseen iniciar un **itinerario progresivo de especialización** como **Consultor/Asesor de Empresas**.

A través de las diferentes fases del **Programa PVE**, los agentes iniciarán un proceso de **especialización y transformación** con el objetivo de mejorar progresivamente sus indicadores de **estrategia, posicionamiento y negocio**.

INDICADORES	
CUALITATIVOS	CUANTITATIVOS
Vinculación marca	Volúmen cartera
Perfil empresarial y profesional	Mix cartera segmentos
Orientación gestión por segmentos	Estructura y organización
Alianzas y ecosistema	Ratio compromiso
Plan Estratégico	Ratio ventas, rentabilidad y valor



Equipo Comercial

El Director de Sucursal o Jefe Comercial encargado de la tutela del agente seleccionado, asistirá a las sesiones de formación a fin de disponer de un conocimiento de la Propuesta de Valor y poder apoyar a su agente durante las gestiones comerciales que se realizarán durante el transcurso del Programa.

FASES DEL PROGRAMA PVE

¿Cómo empezar y hasta dónde puedo llegar?

El Programa PVE se establece en fases que permitan ir -de forma progresiva y en función de los intereses y logros de cada agente- ir evolucionando en el itinerario de especialización.

Este itinerario contempla tres niveles de especialización:

- 1 Introducción a la Propuesta de Valor Empresa**
 Nivel de acceso al itinerario de especialización a través de una formación inicial de eminente carácter práctico que sienta las bases para su especialización posterior
- 2 Asesor Especialista de Empresas**
 Primer nivel de especialización enfocado al desarrollo progresivo del negocio de empresas
- 3 Consultor Estratégico de Empresas**
 Nivel máximo de especialización con asesoramiento individualizado por parte de GENERALI y orientado a establecer sólido un modelo de crecimiento sostenido en empresas. La superación de esta fase dará acceso a la Fase 3.

Una vez realizada la Fase 1 (Introducción a la Propuesta de Valor Empresa) y en función del desempeño observado y valoración por parte de la Cia, el agente podrá acceder a uno de los dos siguientes niveles de especialización (Asesor Especialista o directamente al de Consultor Estratégico).

Programa Propuesta Valor Empresa – Niveles de Especialización



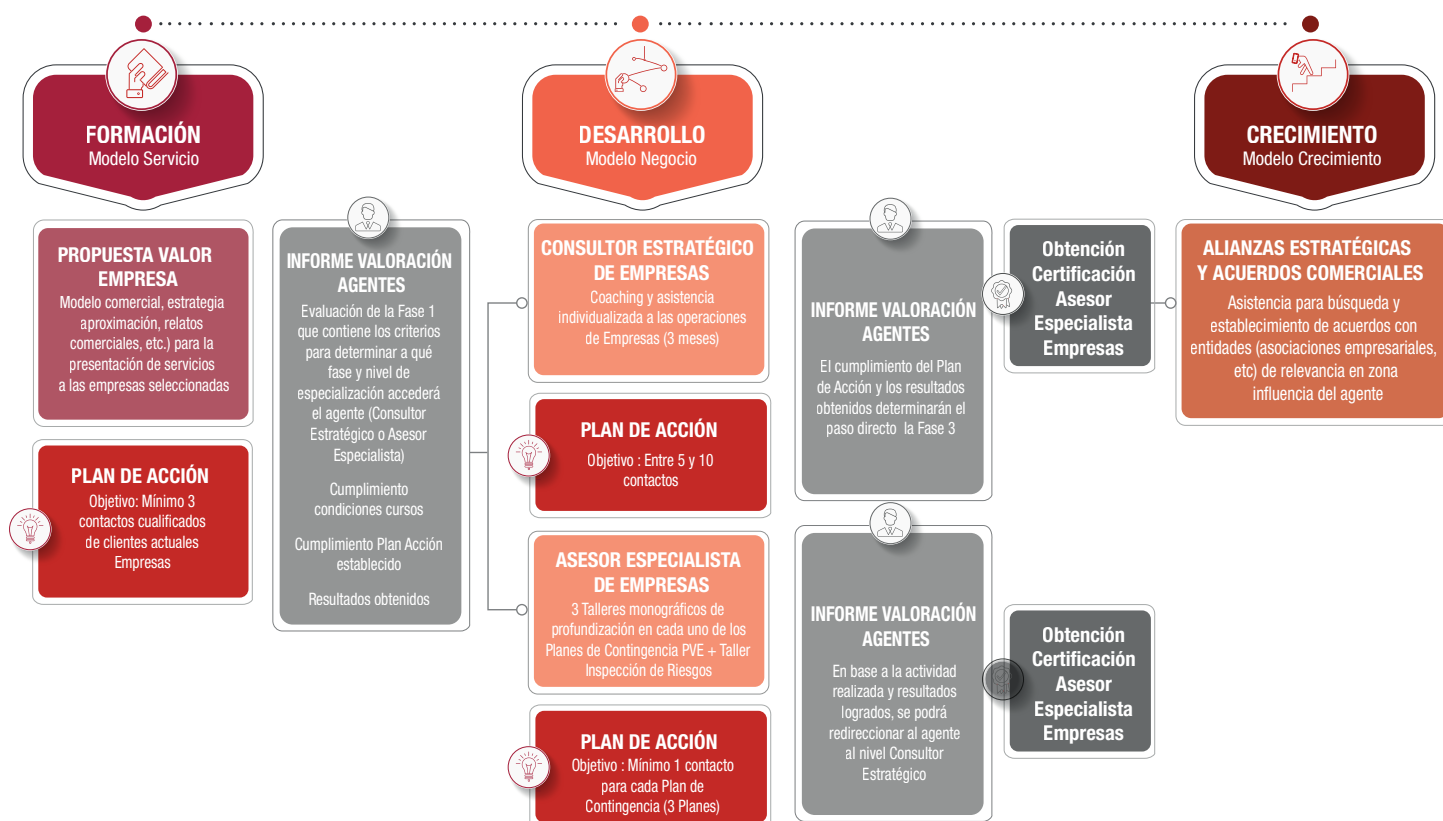
¿De qué depende pasar a una u otra fase?

La superación de cada fase y el paso a la siguiente -ya sea la de Consultor Estratégico o Asesor Especialista- dependerá del desempeño y nivel de cumplimiento de las condiciones establecidas para cada fase por parte del agente.

A tal fin, GENERALI establecerá un Informe de Valoración del Agente que evaluará el desempeño del agente en base :

- 1/ cumplimiento de las condiciones del Programa (asistencia, nivel de participación, proactividad, realización actividades cualificación clientes, etc)
- 2/ cumplimiento Plan de Acción asociado a cada fase (número de contactos realizados, tasas conversión, etc) indicado en el siguiente cuadro.

Programa Propuesta Valor Empresa – Evaluación De Cada Fase Y Plan De Acción Comprometido



¿En qué consiste cada fase?

Fase Propuesta Valor de Empresa

CONTENIDOS FASE PROPUESTA VALOR DE EMPRESA

1. FASE FORMACIÓN

BLOQUE 1 : FORMACIÓN E-LEARNING. “Plan Continuamos contigo, Empresa”

DESTINATARIOS

Agentes propuestos por las Direcciones Territoriales y equipo comercial

METODOLOGIA

Serie E-learning preparatoria de los Talleres del Plan Continuidad Empresas. Indispensable para acceder al Taller posterior.

CARGA LECTIVA

5 horas

OBJETIVOS

Preparar a los participantes para contar con una base suficiente sobre Empresas para garantizar el progreso individual en los Talleres posteriores

La serie está compuesta de 5 episodios.

CONTENIDOS

- **EPISODIO 1. PÉRDIDA PERSONAS CRÍTICAS.** La dimensión de nuestro tejido empresarial supone que uno de los mayores riesgos para nuestras empresas es el de la pérdida de márgenes por el fallecimiento, la incapacidad o el cese de personas críticas

- **EPISODIO 2. CUALIFICACIÓN Y ESTADOS FINANCIEROS.** El Balance y la Cuenta de Resultados permiten la valoración de los distintos riesgos empresariales, aspecto imprescindible para construir la estructura de protección más pertinente
- **EPISODIO 3. RELATOS SOCIEDADES UNIPERSONALES.** El fallecimiento o la incapacidad permanente del socio genera habitualmente consecuencias muy severas para su familia y el resto de grupos de interés
- **EPISODIO 4. RELATOS PÉRDIDA COLABORADORES PLANTILLA.** En gran parte de las empresas nos podemos encontrar con una o varias personas que sean claves en el desarrollo de su actividad. Las empresas deben protegerse de su pérdida a través de una estructura de protección que garantice la continuidad de la actividad
- **EPISODIO 5. RELATOS SOCIOS OBJECIONES Y EXCUSAS.** Analizamos las objeciones (en muchos casos, meras excusas) y los argumentos más eficaces para combatirlas

PLAN DE ACCIÓN

El objetivo de este bloque es cualificar a 1 cliente de empresas a contactar durante el bloque 2.

BLOQUE 2: TALLER WEBINAR. Plan Continuidad Empresas

DESTINATARIOS

Agentes que han realizado Plan e-learning y equipo comercial

METODOLOGIA

Taller Presencial / Webinar

CARGA LECTIVA

8 horas distribuidas en 2 sesiones

OBJETIVOS

Diseñar la Propuesta de Valor de los Candidatos seleccionados por los participantes así como el relato comercial que presentarán en los días inmediatamente siguientes a la celebración del Taller.

CONTENIDOS

Se trabaja con los participantes las principales características del segmento de empresas, la Propuesta de Valor para el segmento y el modelo comercial a aplicar. Todo ello con el apoyo de Casos de Éxito (empresas reales).

- Identificación, valoración y tratamiento de los riesgos asociados a la continuidad empresarial
- Prospección y cualificación clientes empresa de mi cartera
- Propuesta de Valor y servicios de continuidad empresarial
- Despliegue de la propuesta y relato comercial a utilizar

Afecta al conjunto de los productos vinculados con Riesgos Personas, Riesgos Patrimonio y Riesgo Bienes, con especial énfasis en los productos para garantizar la continuidad de las empresas.

PLAN DE ACCIÓN

Mínimo 3 contactos cualificados de clientes actuales de Empresas

Fase Asesor Especialista de Empresas

CONTENIDOS FASE ASESOR ESPECIALISTA DE EMPRESAS

2. FASE DESARROLLO

PLAN ASESOR ESPECIALISTA DE EMPRESAS. Talleres Monográficos

DESTINATARIOS

Agentes propuestos al nivel Asesor Especialista en base al Informe de Valoración de Agentes y equipo comercial

METODOLOGIA

Talleres monográficos por plan de contingencia

CARGA LECTIVA

14 horas

OBJETIVOS

Aplicar la Propuesta de Valor y practicar los relatos comerciales para cada uno de los planes de contingencias que irán presentando durante la realización de los Talleres a los clientes de Empresas seleccionados.

CONTENIDOS

Taller 1: Riesgos Control Propiedad y Riesgos Pérdida de Socios

Se trabajan los 2 Planes de Contingencias que propondremos al Candidato seleccionado: el PLAN PROPIEDAD (para evitar, al fallecimiento de un socio, un posible conflicto y financiar la compra de la participación societaria que convengan los socios) y el PLAN SOCIOS CLAVE (para financiar la pérdida de beneficios que genere el fallecimiento o la incapacidad permanente de un socio). Afecta principalmente a seguros de Vida Riesgo.

Taller 2: Pérdida de Empleados y Beneficios Sociales

Se trabajan los 2 Planes de Contingencias que propondremos al Candidato seleccionado: el PLAN FIGURAS CLAVE (para financiar la pérdida de beneficios que genere el fallecimiento o la incapacidad permanente de un empleado clave) y el PLAN TALENTO (para vincular al talento empleado y minimizar el impacto que pueda generar en la cuenta de resultados el cese o la fuga de empleados). Afecta principalmente a Vida Riesgo, Ahorro y Previsión Social, Salud Colectivos, Planes Retribución Flexible, Accidentes Colectivos, etc.

Taller 3 : Protección Patrimonio Empresas

Se trabajan los 3 Planes de Contingencias que propondremos al Candidato seleccionado: el PLAN DAÑOS A TERCEROS (para financiar la obligación de responder a las reclamaciones de terceros por daños ocasionados por la actividad empresarial), el PLAN ACTOS INCORRECTOS DE GESTIÓN (para financiar la obligación de responder a las reclamaciones de terceros por daños ocasionados por actos incorrectos de gestión de administradores y directivos) y el PLAN CIBERATAQUES (para financiar la pérdida de beneficios que genere un ciberataque). Afecta principalmente a RC General, RC Profesional, Cyber, D&O y productos protección patrimonio.

Taller 4 : Inspección de Riesgos

Principios y prácticas de la inspección y selección de riesgos

PLAN DE ACCIÓN

Mínimo 1 contacto por cada plan de contingencia (3 Planes)

Fase Consultor Estratégico de Empresas

CONTENIDOS FASE CONSULTOR ESTRATÉGICO DE EMPRESAS

2. FASE DESARROLLO

PLAN CONSULTOR ESTRATÉGICO EMPRESAS (I). Coaching y asistencia virtual

DESTINATARIOS

Agentes propuestos al nivel de Consultor Estratégico en base al Informe de Valoración de Agentes, asistidos por su equipo comercial

METODOLOGIA

Servicio Coaching virtual (webinars semanales) personalizado (con Agente) durante 3 meses (6 webinars) con presentación en real de propuestas (5 Candidatos)

CARGA LECTIVA

6 horas

OBJETIVOS

Transformar/construir el modelo comercial de los participantes que permita mejorar su posicionamiento y la propuesta de valor que presentarán a sus clientes empresa de mayor confianza

CONTENIDOS

MES 1. DIAGNÓSTICO (WEBINARS 1-2). Incluye el análisis de la cartera de empresas y sus perfiles, de las capacidades y habilidades del Agente (y, en su caso, de su equipo profesional) y de la estrategia existente en el segmento

MES 2. ESTRATEGIA (WEBINARS 3-4). Incluye el diseño del Modelo de Servicio (¿a quién, qué y cómo?) y la preparación del modelo comercial (relatos y soporte de las visitas comerciales)

MES 3. PLAN COMERCIAL (WEBINARS 5-6). Incluye la ejecución del Plan Comercial previsto con los Candidatos seleccionados (Prospección, Cualificación, Visita 1 presentación servicios profesionales de continuidad, diseño Arquitectura de Protección y presentación del Informe de Riesgos y Soluciones en la Visita 2)

PLAN DE ACCIÓN

Entre 5 y 10 contactos

PLAN CONSULTOR ESTRATÉGICO EMPRESAS (II). Ampliación servicio asistencia virtual

DESTINATARIOS

Agentes que han superado el nivel de Consultor Estratégico en base a la consecución de su Plan de Acción, asistidos por su equipo comercial

METODOLOGIA

Ampliación del Servicio Asistencia Virtual (vía mail o webinars) en real en operaciones (4 Candidatos)

CARGA LECTIVA

8 horas

OBJETIVOS

Transitar hacia el diseño de un modelo de negocio que permita definir y mantener una estrategia de desarrollo y crecimiento sostenible del negocio del Agente

INCLUYE:

1. TEST IDONEIDAD CANDIDATOS. Estudio y análisis de la empresa seleccionada (forma jurídica; actividad; estructura societaria; administradores, relación y entorno de los socios; empleados; figuras clave y vinculación de talento)

2. CUALIFICACIÓN CANDIDATOS. Análisis empresa y estados financieros a fin de determinar las posibles oportunidades comerciales

3. PREPARACIÓN VISITA PRESENTACIÓN SERVICIOS CONTINUIDAD. Asistencia en la definición de la "estrategia de la mesa" (estructura y objetivos del relato comercial del Candidato)

4. DISEÑO ARQUITECTURA PROTECCIÓN E INFORME RIESGOS. Posteriormente a la 1ª visita de presentación, colaboración en el diseño de la Arquitectura de Protección (Informe de Riesgos y Soluciones, cotizaciones, etc) para presentar en la 2ª visita.

5. PREPARACIÓN VISITA PRESENTACIÓN PROPUESTA VALOR. Colaboramos en la definición de la "estrategia de la mesa" (estructura y objetivos del relato comercial del Candidato) de la Visita 2 de Presentación de la Propuesta de Valor del Candidato

PLAN DE ACCIÓN

Se accederá a esta ampliación del servicio a partir de la realización de 5 contactos

Fase Alianzas Estratégicas y Acuerdos Comerciales

CONTENIDOS FASE ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y ACUERDOS COMERCIALES

3. FASE CRECIMIENTO

ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y ACUERDOS COMERCIALES.

Agentes que hayan superado la fase de Consultor Estratégico de Empresas en base al Informe de Valoración de Agentes

METODOLOGIA

Servicios profesionales de asistencia en la búsqueda, selección y formalización de una Alianza estratégica con personas u organizaciones que cuenten con un alto nivel de

posicionamiento y reconocimiento en el ámbito empresarial en la zona de influencia del Agente

CARGA LECTIVA

15 horas

OBJETIVOS

Diseñar un modelo de servicio (en colaboración con la Alianza seleccionada) que permita abordar niveles de crecimiento cualitativo y cuantitativo en el negocio del segmento de Empresas

INCLUYE

1. OBJETIVOS Y PLAN ACCIÓN. Definimos los Objetivos del Agente en materia de crecimiento inorgánico y diseñamos el pertinente Plan de Acción que permita su cumplimiento

2. EQUIPO PROYECTO. Configuramos el Equipo del Proyecto del Agente y se le presentan los motivos, objetivos, alcance y detalle del proyecto

3. PERFIL ALIANZA Y SELECCIÓN CANDIDATOS. Concretamos el perfil de la Alianza objetivo. Localizamos posibles Candidatos y seleccionamos la terna de Candidatos

4. PROPUESTA VALOR ALIANZA. Diseñamos la Propuesta de Valor de la Alianza (plan de negocio, modelo de servicio, oferta de servicios, tarifa de honorarios, plan de comunicación y posicionamiento, formación equipo profesional y herramientas)

5. NEGOCIACIÓN Y FORMALIZACIÓN ACUERDO ALIANZA. Colaboramos con el Agente en las negociaciones con los Candidatos seleccionados y en la formalización del acuerdo que dé soporte a la alianza (forma jurídica y contrato)

PLAN DE ACCIÓN

Concreción y establecimiento de alianzas comerciales con entidades relevantes (Asociaciones Empresariales, Asesorías, etc) dentro de su zona de influencia.

Elige tu **itinerario de especialización** en función de donde quieras llegar. A tu ritmo y en función de los objetivos que quieras lograr



CERTIFICACIÓN

La superación de cada fase y del Plan de Acción asociado -ya sea la de Asesor Especialista o Consultor Estratégico- dará lugar a la obtención de una Certificación emitida por GENERALI acreditativa del nivel de especialización alcanzado.

RECURSOS Y MATERIALES

Para la realización del Programa, GENERALI suministrará a los participantes :

1. Kit Taller de Empresas

Material del curso compuesto por fichas resumen

2. Herramienta genera Informe de Riesgos

Herramienta Excel que permite documentar la propuesta de protección de riesgos para su presentación al cliente

