



Diplomado en Ventaja Competitiva en Seguros de Vida

#FORMACIONINQBA

#FORMACIONINQBA



INQBA
Escuela de Negocios

¿Por qué tomar este diplomado?

Porque el mercado de seguros de vida exige agentes con mayor preparación, método comercial, conversación patrimonial, posicionamiento profesional y herramientas tecnológicas.

Ya no basta vender pólizas: el agente competitivo debe operar como asesor estratégico, construir cartera sostenible y diferenciarse con inteligencia comercial e IA.



Objetivos del programa

Al finalizar, el participante contará con un modelo comercial propio, estructura semanal de productividad, guiones consultivos, herramientas de IA, estrategia de marca personal y un plan comercial anual aplicable a su cartera de vida.

#FORMACIONINQBA



INQBA
Escuela de Negocios



Dirigido a:

Personas interesadas en profesionalizarse en la venta consultiva de seguros de vida y profesionales en general que buscan una alternativa altamente rentable de construcción de cartera patrimonial con altos ingresos.

- Agentes de seguros, promotores de seguros, agentes de afores, asesores financieros, ejecutivos comerciales.

Requisitos:

- Ninguno.
- Deseable: Interés en seguros de vida y ahorro para el retiro, ventas, finanzas personales o desarrollo comercial.

Plan de Estudios:

- Presencial

2 días
x semana

90
total hrs

Modulo 1

Identidad Profesional del Agente de Vida

- Evolución del mercado asegurador
- El agente como asesor patrimonial
- ADN emprendedor
- Mentalidad de crecimiento
- FODA profesional
- Modelo personal de negocio

Entregable: Plan estratégico personal

Modulo 4

Venta ConsulBva Patrimonial

- Perfil financiero
- Detección de necesidades
- Riesgos patrimoniales
- Suma asegurada
- Storytelling financiero
- Cierre consultivo

Entregable: Guion de conversación patrimonial

Modulo 2

Modelo Comercial ADN INQBA

- Diagnóstico comercial
- Causa raíz de productividad
- Objetivos estratégicos
- Sistema 5-6-6 adaptado
- KPIs
- Dashboard

Entregable: Tablero operativo mensual

Modulo 5

Diseño de Soluciones de Vida

- Persona clave
- Protección patrimonial
- Educación
- Ahorro para el Retiro
- Grandes sumas aseguradas
- Integración de soluciones

Entregable: Portafolio modelo

Modulo 3

Prospección Estratégica y Segmentación

- Mercado objetivo
 - Buyer persona
 - Networking
- Referidos
- LinkedIn
 - Embudo comercial

Entregable: Mapa comercial

Modulo 6

Objeciones, Negociación y Cierre profesional

- Objeciones frecuentes
- Percepción de valor
- Negociación consultiva
- Persuasión ética
- Role play

Entregable: Manual de objeciones

AI

Modulo 7

Inteligencia Artificial Aplicada al Agente de Vida

Bloque 1

- Introducción a IA
- IA en seguros y finanzas

Bloque 2

- Prompt Engineering

Bloque 3

- Investigación y perfilamiento de clientes

Bloque 4

- Generación de scripts

Bloque 5

- Simulación de objeciones

Bloque 6

- Automatización de seguimiento

Bloque 7

- Marketing y contenidos

Bloque 8

- Biblioteca profesional

Entregable: Manual personal con 50 prompts especializados

Modulo 8

Marca Personal y Plan Comercial

- Posicionamiento
- Redes sociales
- Referidos premium
- Plan anual
- KPIs

Entregable: Plan comercial anual

¿Qué hace única la experiencia INQBA?



Salones adaptados tecnológicamente en donde el facilitador interactuará con los participantes de manera presencial y remota.



Acompañamiento por parte de nuestros especialistas de principio a fin.



Nuestra metodología es **orientada a la práctica (60% práctica y 40% teoría)** por lo que al finalizar tendrás herramientas aplicables de manera precisa y dinámica con base en tus necesidades.



Nuestros maestros son empresarios y te compartirán toda su experiencia académica y de emprendimiento.



Los contenidos de los cursos estarán **alojados en plataforma inQba virtual**, para que el participante pueda consultar la información, revisar las sesiones grabadas en cualquier momento y realizar actividades dentro y fuera de las sesiones complementando el proceso de aprendizaje.



INQBA

Escuela de Negocios

Visita nuestra página web
inqba.edu.mx



informes@inqba.edu.mx



221 374 8664



/inqbaoficial



@inqbaoficial



inqba



in.Q.ba Escuela de Negocios



@inqbamexico



@inqbamex