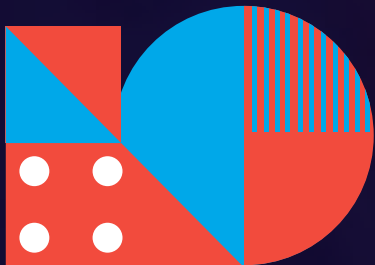




## JORNADA DE SEGUROS

¿Cómo el PAS agrega valor?



# EL SEGURO 5.0





**WEBINARIOS**



**NETWORKING**



**ENCUENTROS  
REGIONALES**



**WORKSHOPS**



**COMUNIDAD  
DE SEGUROS**

**LA OPCIÓN MÁS COMPLETA PARA  
ACOMPañAR AL PRODUCTOR DE SEGUROS**

Con el respaldo académico de:



# WEBINARIOS    Capacitación virtual quincenal\*



## MARZO

Social Selling  
Imagen profesional  
del PAS en LinkedIn

## ABRIL

Venta de seguros en la era 5.0  
Habilidades de Negociación  
para el PAS

## MAYO

Inteligencia emocional aplicada  
a la venta de seguros  
Liderazgo personal

## JUNIO

Responsabilidad Civil  
Seguros de praxis  
profesional

## JULIO

Seguros de ahorro  
Seguros de personas

## AGOSTO

Seguros de caución  
Seguros integrales

## SEPTIEMBRE

Siniestros patrimoniales  
Siniestros en el agro

## OCTUBRE

Seguros para el hogar  
Seguros para pymes

## NOVIEMBRE

Seguros para empleadores  
Seguros para monotributistas

\*El temario propuesto está sujeto a modificaciones sin previo aviso. \*Por webex meetings.

# ENCUENTROS REGIONALES

Oportunidades de vinculación con los PAS de las principales regiones productivas del país



✓ ROSARIO

✓ TUCUMÁN

✓ MENDOZA

✓ CABA

✓ CÓRDOBA

## AGENDA

Análisis contextual pospandemia  
Portfolios a medida de cada segmentación: Gen XYZ  
Rapport: el vínculo emocional  
Herramientas digitales 5.0  
Los clientes dejan huellas  
Mentalidad ágil

# NETWORKING



Son salas exclusivas para cada marca, que cuentan con nuestra organización y coordinación. El objetivo central es facilitar el acercamiento y la conversación amena con los referentes comerciales de la compañía para presentar la propuesta de negocios al PAS. Es una oportunidad para conocerlos mejor, tomar sus inquietudes y convocarlos a su red, o animarlos a incorporar nuevos productos para comercializar en su cartera de clientes.





# WORKSHOPS



Esta es una nueva modalidad dentro del formato de las Jornadas de Seguros A+C.

Tiene por objetivo convertir a los participantes en agentes activos en el proceso de adquisición del conocimiento, desafiándolos a poner en práctica nuevas habilidades. El instructor a cargo del taller brindará contenidos teóricos y ejemplos sobre alguno de los siguientes temas:

- PNL aplicada a la venta de seguros
- Marketing de seguros en redes sociales
- Automatización de procesos en la oficina del PAS

# COMUNIDAD DE SEGUROS







**DESDE 2005 CAPACITANDO  
AL PAS Y SUS COLABORADORES**





## JORNADA DE SEGUROS

[JORNADASEGUROS.COM.AR](http://JORNADASEGUROS.COM.AR)

[nsbancos@solcomunicaciones.com.ar](mailto:nsbancos@solcomunicaciones.com.ar)

011-3989-7320