codeoscopic

workspace

Curso de Especialista

Presentamos una metodología de trabajo para

LLEVAR A TU CORREDURÍA A OTRO NIVEL

El curso de **Especialista en Codeoscopic Workspace** no va a ser un curso dedicado a enseñar el manejo de un programa. El objetivo es mucho más amplio: sobre la base de la potencia y versatilidad de Codeoscopic Workspace, queremos mostrar una metodología de trabajo que permitirá al corredor de seguros **elevar el rendimiento de su negocio**, apoyado en las aplicaciones de la *'suite'* de Codeoscopic.

Este curso enseña a gestionar de la forma **más eficiente** los procesos críticos del día a día en una correduría. El mediador aprenderá a aplicar la mejor tecnología a sus tareas operativas, promoviendo en su equipo una actitud diferencial de servicio al cliente. **Una metodología de trabajo** que marcará la diferencia en los **resultados de negocio** y en la capacidad de retener y potenciar tu cartera.

En este curso aprenderás a:

Establecer una administración del trabajo eficiente y autónoma.

Recoger y explotar todas las oportunidades de venta de forma fácil.

Implementar procesos de gran valor con mayor calidad y rapidez.

Gestionar la correduría por medio de tareas asignadas.

Desarrollar la máxima capacidad de tus colaboradores.

Dirigir la correduría con una analítica orientada a objetivos.

Índice de CONTENIDOS

UNIDAD 1. Introducción a Codeoscopic Workspace

1.1. Tecnología aseguradora para el corredor de seguros.
1.2 Componentes de la *suite* y su relación.
1.3 El dato único del cliente y cómo optimizar su gestión.
1.4 La cadena de valor del corredor de seguros: clientes, corredores, aseguradoras.

UNIDAD 2. 'Set-up' y configuración

2.1 Estrategia de parametrización.
2.2 Parámetros generales, diferentes entornos de configuración.
2.3 Usuarios, SSO (*Single Sign-On*) y empleado integral Workspace.
2.4 Roles, permisos y nivel de visibilidad.
2.5 Colaboradores: alta , configuración y permisos.
2.6 Aseguradoras, teléfonos, contacto, claves de conexión.
2.7 Integración con otros programas (SMS, firma digital, etc.).

UNIDAD 3. Gestión de clientes: rapidez y fidelización

3.1 Multi cotización con Avant2 Sales Manager.
3.2 El alta del cliente en Tesis Broker Manager.
3.3 Cliente potencial y proyectos.
3.4 El proceso de alta automática del cliente en Tesis Broker Manager.
3.5 Los estados del cliente.
3.6 La importancia de tener una ficha de clientes completa.
3.7 La asignación del cliente.
3.8 Envío inmediato de RGPD.
3.9 Comunicación omnicanal e interacción con el cliente final.
3.10 Política de fidelización.
3.11 Cambio de posición mediadora.

UNIDAD 4. La venta y la gestión de campañas comerciales

4.1 Gestión de nuevas oportunidades / clientes.
4.2 El *funnel* de ventas. Optimizar la conversión con una venta profesionalizada.
4.3 Creación y gestión de campañas comerciales: segmentar, crear, lanzar, ejecutar, seguimiento y cierre.
4.4 Caracterizar a nuestro cliente (*nurturing*). Identificar sus necesidades.
4.5 El *customer journey* del cliente. Aprovisionar a nuestro cliente para un máximo número de pólizas por cliente.
4.6 Oportunidades de venta cruzada combinadas. Ofertas especiales. Campañas.
4.7 Oportunidades de *up-selling* por mayor aprovisionamiento de coberturas.
4.8 Cuadros de mandos de ventas. Cómo analizar nuestro desempeño comercial.
4.9 Objetivos y resultados.

UNIDAD 5. Pólizas: vigilancia y retención

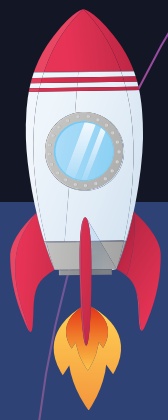
5.1 Alta de póliza. Nueva producción, reemplazo, traspaso.
5.2 Cambios en las pólizas.
5.3 Reemplazo de la póliza.
5.4 Traspasos de pólizas, cómo controlar el balance.
5.5 Finalización y baja de la póliza.

UNIDAD 6. Recibos: recobros eficientes

6.1 Proceso del recibo.
6.2 La devolución de un recibo.
6.3 Motivos de devolución y soluciones.
6.4 Tratamiento de baja.
6.5 Renovación de cartera.

UNIDAD 7. Siniestros: acortando el tiempo de gestión

7.1 Declaración de un siniestro.
7.2 Tramitación de siniestros.
7.3 Cierre del siniestro.
7.4 Externalización de siniestros con SACS y Tesis Broker Manager.



UNIDAD 8. Comunicación, agenda y tareas

8.1 Organizando el día a día.
8.2 Gestionar tareas propias y entre el equipo.
8.3 Calendario y agenda del ejecutivo comercial.
8.4 Integración con correo electrónico.
8.5 Gestor documental (clientes, pólizas, recibos, siniestros).

UNIDAD 9. Colaboradores: ampliación de funciones y potencial

9.1 Configuración.
9.2 Liquidaciones.
9.3 Comunicación, agenda y notificaciones.
9.4 Elementos de trabajo: proyectos, clientes, pólizas, recibos y siniestros.
9.5 La auto gestión del colaborador externo.
9.6 Niveles de colaboradores.

UNIDAD 10. Cuadro de mandos y analítica del negocio

10.1 Resumen de actividad.
10.2 Evolución con periodos anteriores.
10.3 Clientes, primas y pólizas.
10.4 Siniestros.
10.5 Recibos.
10.6 Objetivos.
10.7 El consolidado de asociación o grupo de interés económico (AIE).

UNIDAD 11. Gerencia de riesgos

11.1 Análisis de riesgos.
11.2 Compliance.
11.3 Multirriesgo pyme, comercios y otros riesgos.
11.4 Gerencia de riesgos con Bcover.

UNIDAD 12. Cumplimiento normativo

12.1 Requerimientos iniciales del corredor de seguros.
12.2 Información general previa (IGP).
12.3 Cumplimiento en protección de datos (GDPR).
12.4 Análisis objetivo, asesoramiento y deber de información.
12.5 Custodia de la información presentada y almacenamiento.

CALENDARIO

OCTUBRE
3

- Fecha de inscripción: **del 1 al 25 de septiembre de 2022.**
- Inicio del curso: **3 de octubre de 2022.**
- Duración: **12 semanas.**
- **Dos sesiones por semana:**

LUNES
videoconferencia experto

JUEVES
sesión resolución dudas

	Octubre				Noviembre				Diciembre			
Unidad 1. Introducción a Codeoscopic Workspace	■											
Unidad 2. 'Set-up' y configuración		■										
Unidad 3. Gestión de clientes: rapidez y fidelización			■									
Unidad 4. La venta y la gestión de campañas comerciales				■								
Unidad 5. Pólizas: vigilancia y retención					■							
Unidad 6. Recibos: recobros eficientes						■						
Unidad 7. Siniestros: acortando el tiempo de gestión							■					
Unidad 8. Comunicación, agenda y tareas								■				
Unidad 9. Colaboradores: ampliación de funciones y potencial									■			
Unidad 10. Cuadro de mandos y analítica del negocio										■		
Unidad 11. Gerencia de riesgos											■	
Unidad 12. Cumplimiento normativo												■

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO ESTE CURSO?

CORREDURÍAS

Director Gerente

¿Cómo le ayudará el curso?

- Tener una visión general de cómo la tecnología ayuda a la rentabilidad del negocio.
- Saber crear cuadros de mando para analizar el estado de la correduría.
- Automatizar procesos y tareas y elevar la productividad del equipo.
- Conocer el *compliance* asegurador y las obligaciones legales de una correduría para ser un gran gerente de riesgos.

Auxiliar administrativo y ventas

¿Cómo le ayudará el curso?

- Conocer al detalle la *suite* y cómo puede ayudarle a hacer mejor su trabajo.
- Automatizar tareas repetitivas y evitar la duplicación de tareas administrativas.
- Analizar los datos del negocio y el rendimiento de cada cliente o cartera para realizar acciones correctivas o proactivas.
- Crear campañas comerciales para *up-selling* y *cross-selling* y elevar ingresos.

Técnico de siniestros

¿Cómo le ayudará el curso?

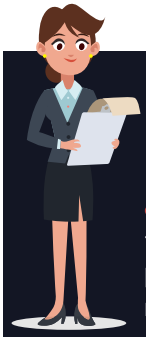
- Mejorar el alta, supervisión, gestión de documentación y estados de los siniestros de la correduría.
- Analizar el perfil de siniestralidad de cada cliente para aplicar políticas de renovación.
- Determinar los ratios de siniestralidad de la correduría por aseguradoras, grupos de clientes, ramos, oficinas, colaboradores... e implementar acciones correctivas.

ASEGURADORAS

Dirección / cargo intermedio

¿Cómo le ayudará el curso?

- Le permitirá conocer la tecnología de Codeoscopic Workspace y de qué forma ayuda a los mediadores.
- Orientar de manera más eficaz la estrategia de la aseguradora en el canal corredor.
- Tener una base sólida a nivel de procesos, datos, conectividad y metodología de trabajo de una correduría de seguros en su día a día.
- Conocer el *compliance* asegurador y las obligaciones legales de una correduría.



Comercial territorial

¿Cómo le ayudará el curso?

- Le proporcionará una perspectiva de primera mano de los procesos y las interacciones de corredurías y aseguradoras a nivel tecnológico.
- Conocer qué métricas y KPIs utilizan las corredurías para determinar el rendimiento del negocio y poder ayudarlas a mejorarlos.
- Asesorar al corredor en su día a día (como experto) respecto a la tecnología Codeoscopic Workspace, convirtiéndose en su aliado y consultor.

OTROS PROFESIONALES

Profesionales del sector asegurador

¿Cómo le ayudará el curso?

- Le dará una visión transversal de como aplica la tecnología una empresa de mediación.
- Conocer los procesos, herramientas y estándares de conectividad (EIAC, CIMA, Web Services...) que posibilitan la interacción entre los diferentes actores.
- Medición del rendimiento, eficacia y ratios principales de una correduría (cuadros de mando, métricas), y sus obligaciones legales.

EL CURSO INCLUYE:

- **100 horas** de formación en formato *b-learning*
- **+20 especialistas** en mediación, gestión, tecnología, etc.
- Sesiones de **expertos** + resolución de dudas
- +50 **videotutoriales** de operativa
- 12 ***ebooks*** de gestión
- **Foros interactivos** con los expertos
- **Prácticas** en entornos reales
- **Tutorización y soporte** personalizados
- **Examen final** acreditativo
- **Certificado** Codeoscopic

PRECIO: 1.100€

Descuento especial del 30%:

Para inscripciones antes del 9 de septiembre de 2022. Infórmate sobre como conseguirlo en esta dirección **comercial@codeoscopic.com**

Curso bonificable por la Fundae:

Si deseas conocer el saldo del que dispone tu empresa, consúltanos. Codeoscopic es entidad organizadora y podemos facilitarte esa información.

¿QUIERES INSCRIBIRTE?

¿TIENES ALGUNA DUDA?

codeoscopic

www.codeoscopic.com/workspace | comercial@codeoscopic.com