

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 **eleva 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

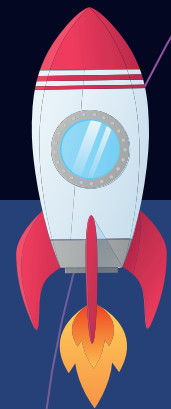
- 8.1 Organizando el día a día.
- 8.2 Gestionar tareas propias y entre el equipo.
- 8.3 Calendario y agenda del ejecutivo comercial.
- 8.4 Integración con correo electrónico.
- 8.5 Gestor documental (clientes, pólizas, recibos, siniestros).

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.

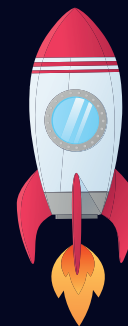
UNIDAD 10. Cuadro de mandos y analítica del negocio

- 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



- Fecha de inscripción: **del 10 de febrero al 3 de abril.**
- Inicio del curso: **10 de abril de 2023.**
- Duración: **12 semanas.**
- **Dos sesiones por semana:**



LUNES

videoconferencia
experto



JUEVES

sesión
resolución dudas

	Abril	Mayo				Junio			
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. Sinistros: 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



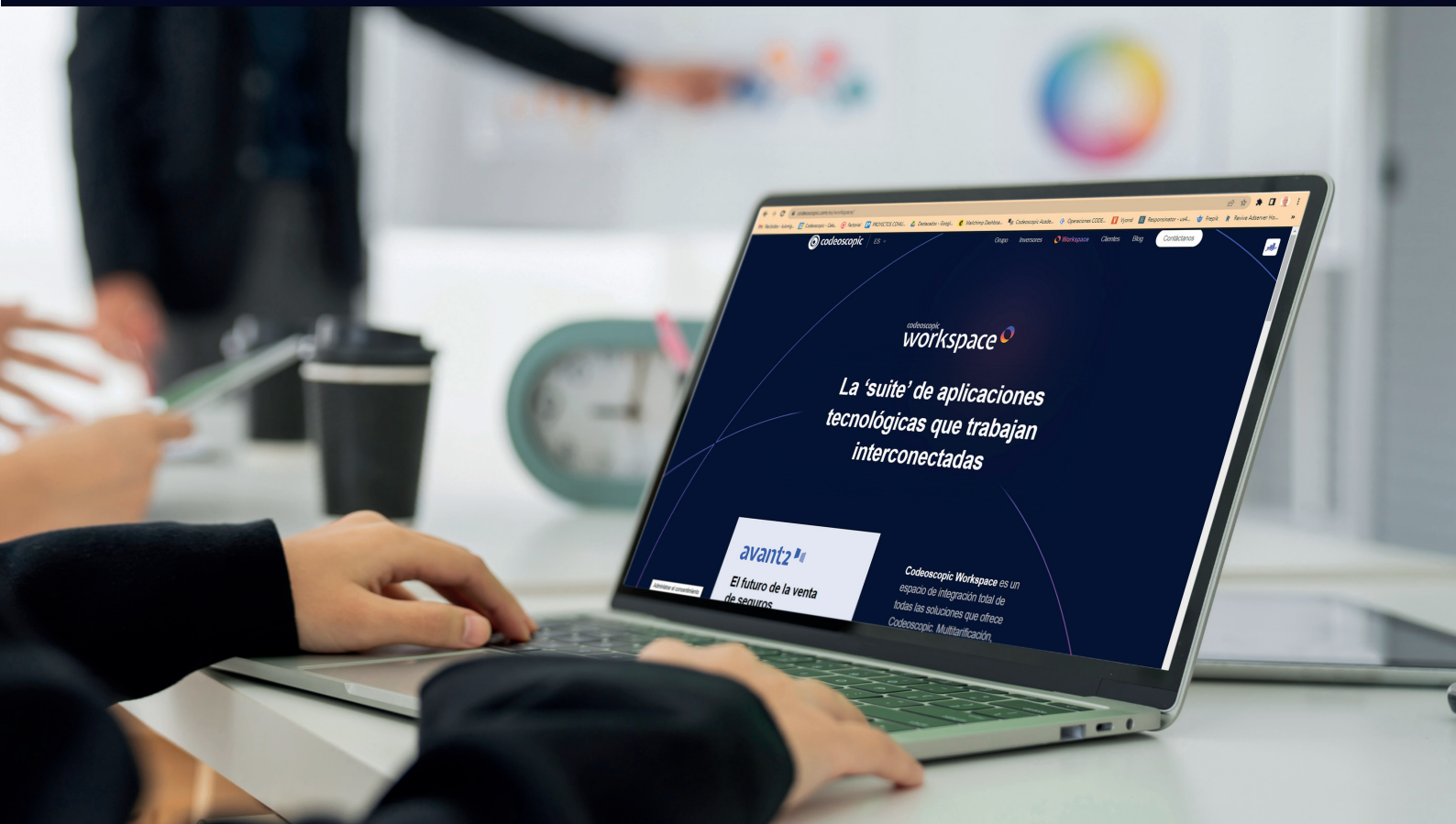
Profesionales del sector asegurador

¿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€

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?



*Contacta con nuestro
equipo en este email
y te ayudarán.*

comercial@codeoscopic.com





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