

EL PROBLEMA



Nuevas tendencias del mercado asegurador

Cambios en el comportamiento del cliente



Tendencias de la Mediación



Baja la cuota de mercado y el volumen de primas



Necesidad de adaptación del sector



Situación Actual



Solución



Propuesta



Beneficios

LA SOLUCION: CONSULTORIA COMERCIAL

Trabajamos desarrollando un plan estratégico comercial...

A medida
De los mediadores

Implementando con el
asesoramiento
y acompañamiento
de Dextra

Enfocado



La productividad
Capacitación comercial del equipo
Orientación al cliente



Situación Actual



Solución



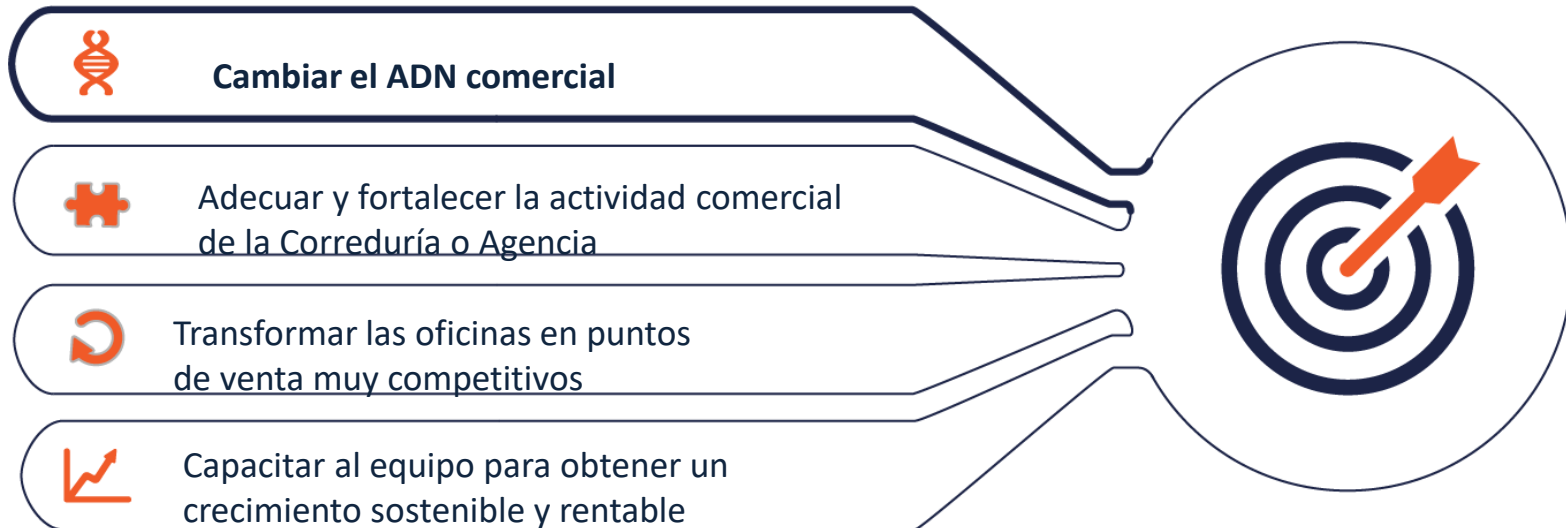
Propuesta



Beneficios

LA SOLUCION

PROGRAMA ADN



Situación Actual



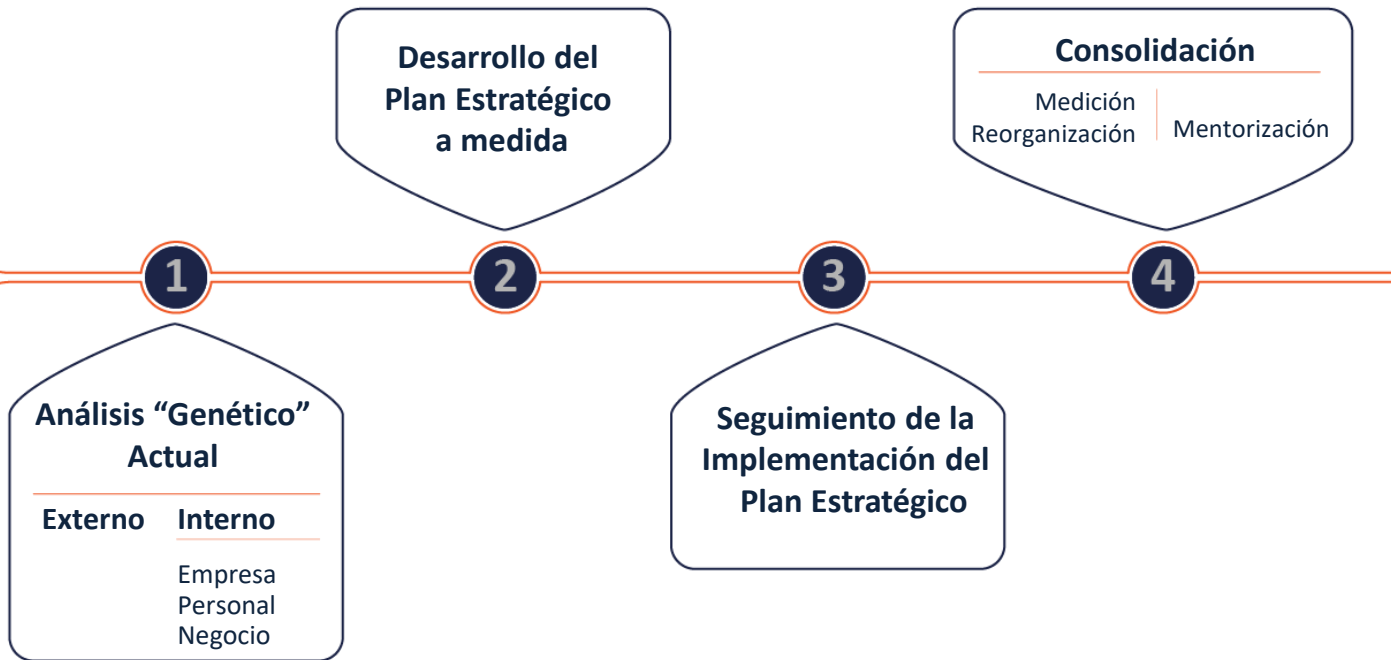
Solución



Propuesta



Beneficios





BENEFICIOS DEL PROGRAMA ADN

EMPRESAS



- Aportar a la mediación una oferta de valor nueva y diferencial en el mercado
- Incremento de la productividad y rentabilidad de los mediadores
- Desarrollo de la fidelidad y compromiso de los mediadores a partir del asesoramiento en el negocio
- Conocimiento de las metas comerciales de los mediadores implicados en el programa
- Mayor posibilidad de intervenir positivamente en el desarrollo de sus negocios

MEDIADORES



- Desarrollo de la visión estratégica, identificando necesidades y soluciones adecuadas a su negocio
- Desarrollo de acciones comerciales concretas
- Desarrollo de habilidades comerciales del equipo
- Mejorar la aportación de valor del equipo allí donde es apreciada



Situación Actual



Solución



Propuesta



Beneficios