

**CONSULTORIA EN RECURSOS HUMANOS.**

Profesionales al servicio de profesionales del sector asegurador

**Analicemos en profundidad esta realidad** y valoremos los costes que supone la creación de un equipo comercial para nuestra empresa..... veamos los pasos a seguir:

- Redactar convenientemente el anuncio
- Publicar la oferta en los medios adecuados
- Recibir, estudiar y seleccionar las ofertas
  - o Son muchas?
  - o Son pocas?
  - o Son buenos candidatos?
  - o Son los más adecuados para mi empresa?
- Concertar entrevistas
- Seleccionar a los más apropiados
- Realizar pruebas de idoneidad
- Llegar a un acuerdo formalizado
- Formar a/los seleccionados en materia de seguros
- Formar a/los seleccionados en materias específicas
- Acompañar a los seleccionados en sus inicios con alguien ya formado
- Analizar resultados
  - o ¿ Es el idóneo ¿
  - o ; No encaja ;
  - o QUE OTROS SI pero NO pero.... PODEMOS DESCUBRIR HASTA QUE HEMOS ENCONTRADO A LA PERSONA ADECUADA. y ahora que lo localice otra compañía y se lo lleve con un mejor contrato

**¿LE HA PASADO ESTO A  
USTED.....?**





¿Tiene tiempo para invertirlo en la búsqueda del candidato perfecto?

¿Cuántos días más puedo estar sin que el departamento comercial genere ingresos?

Estas dos preguntas se responden inmediatamente, **¡No y NINGUNO MÁS!**

Desde Q-Elite queremos ayudarles a resolver dos grandes problemas de la gestión diaria de los profesionales del seguro tanto en compañías y banca seguros, como en corredurías y agentes vinculados.

Nuestra consultoría de personal es la más relevante en el ámbito de la captación y formación de futuros profesionales del mercado asegurador. Disponemos de acceso a la información más actual, y convenios con instituciones que nos permite ofrecer una bolsa de excelentes candidatos a profesionales exclusivamente del sector asegurador.

## COMO TRABAJAMOS

Desde el PLAN ELITTE de Formación y empleo estamos integrando permanentemente a los mejores profesionales del sector asegurador para ocupar en su momento y dentro de su ámbito formativo los puestos para los que se han preparado, de esta manera y tras analizar el perfil idóneo para su empresa, y sus necesidades, le proponemos una terna de candidatos que pueden ocupar el espacio que requiere, garantizando la formación técnica y la experiencia de los seleccionados.

El perfil de los candidatos, es acorde a la formación específica que han recibido, a la titulación que han obtenido dentro de las exigencias reales del mercado y la ley del seguro, y la experiencia real de mercado que han tenido durante el periodo que ha durado su formación.

Una vez seleccionado el candidato más adecuado, establecemos un programa de colaboración informativa y seguimiento real de resultados, resolviendo dentro de nuestras atribuciones, aquellas variaciones que existan en cuanto al perfil idóneo inicial y el progreso del seleccionado, ofreciendo dentro de un plan preestablecido la sustitución del candidato.

Nuestros clientes pueden sentirse seguros de que siempre aportaremos nuestro conocimiento y experiencia a la plena satisfacción de sus necesidades profesionales. También



podemos colaborar aportando un perfil idóneo de los que serían sus candidatos perfectos, nuestra colaboración con universidades y otros organismos tanto europeos como extranjeros, nos permite poder seleccionar entre un plantel de estudiantes idóneos a los perfiles solicitados.



### **Objetivos específicos de la Diplomatura en gestión de Seguros y Marketing Digital.**

- Proporcionar al estudiante la formación básica e integral en todas las ramas de la Mediación de seguros y Marketing Digital, tanto genéricas como específicas del ámbito nacional, comunitario, e internacional y con ello dotarlo de la capacidad y conocimientos necesarios para el correcto desempeño de su actividad profesional en el campo de la Gestión de Seguros y Marketing Digital.
- Dotar al estudiante de los instrumentos necesarios para ejercer su profesión en el actual entorno global, especialmente el comunitario, dentro de un espacio inevitablemente cambiante y de pluralismo económico.
- Garantizar que a la conclusión de la Diplomatura, sepan elaborar, interpretar y aplicar instrumentos de Marketing y Gestión de seguros adecuados para dar respuesta con competencia y compromiso ético en los diferentes ámbitos profesionales en los cuales la formación comercial y de gestión sea relevante (ejercicio profesional de la Gestión del Seguro; profesiones como Asistente Administrativo de Mediador, Community Manager, Business Controller, Responsable de Siniestros y Mediador de Seguros), tanto de la empresa privada y en la Administración como en otros ámbitos de las administraciones, a nivel nacional, organizaciones internacionales; o bien en la Asesoría de Seguros y Marketing 3.0.

#### **Plan Elite de formación y empleo**

##### **Elite Premium formación universitaria en seguros (grupo A)**

Ejecutivos directivos CEO	Directores técnicos CTO
Directores de Marketing MCO	Directores Comerciales
Compañías aseguradoras	
Corredurías gran volumen	
Banca seguros y operadores	

##### **Elite Basic formación de mediadores de seguros (grupo B)**

Directores Comerciales	Mediadores exclusivos
Mediadores independientes	Comerciales compañías de seguros
Comerciales para Banca seguros	Mediadores vinculados



**Elite 3.0 formación de auxiliares (grupo C)**

Auxiliares de mediación, administración, marketing y gestión

Banca seguros

Compañías aseguradoras

Corredores independientes (físico y jurídico)

Corredurías de seguros GV

Mediadores independientes (físico y jurídico)

---

Si desea más información deje sus datos en: [www.q-elite.com/contactoq-elite/](http://www.q-elite.com/contactoq-elite/)  
escribe el motivo de tu consulta y nos pondremos en contacto.

