



El Círculo de Influencia es una de las tácticas más rápidas, económicas y efectivas para que el agente novel obtenga contactos de nuevos clientes. Para los agentes veteranos puede suponer el relanzamiento de su negocio a cotas más altas de producción y para la agencia una nueva fuente de generación de contactos que alivia la inversión publicitaria a la que se ve obligada para generar nuevos negocios.

**Curso:** Farming Demográfico. El Círculo de Influencia

**Dirigido a:** asesores noveles y veteranos

**Precio:** según tarifa

**Duración:** 7 horas

**Objetivos:**

- Conocer desde el inicio el compromiso de los agentes con el proyecto.
- Implementación de un sistema que potencie un clima de trabajo basado en la generación de experiencias agradables en el día a día del agente.
- Crear una “Granja de Contactos sostenible.”
- Facilitar y acelerar el inicio del negocio del agente novel y reconducir la carrera profesional del agente veterano.
- Sacar el máximo provecho de las herramientas de posicionamiento que posee la oficina.
- Creación de un sistema de trabajo en la búsqueda de clientes que diferencien al agente y a la agencia del resto de la competencia a los ojos de los nuevos candidatos a agentes y de los clientes.

**Temario:**

- Breve introducción al Marketing
- Farming Demográfico: El Círculo de Influencia
- Creación del Círculo de Influencia, Herramientas y Proceso
- Segmentación de grupos de trabajo.
- Plan de Trabajo de 5 semanas.

**Metodología:**

- Entrega de material: cuaderno de trabajo en formato Word, presentación en PPT, exposición de vídeos de apoyo, planning y herramientas de trabajo listas para su uso inmediato.