



Percorso formativo NEOFITI

19 marzo 2021



OBIETTIVO 2021:

NEOFITI: PERCORSO FORMATIVO esperienziale WEBINAR



UNIDEA School ACADEMY E'

un **percorso di formazione continua e
di crescita esclusivo**

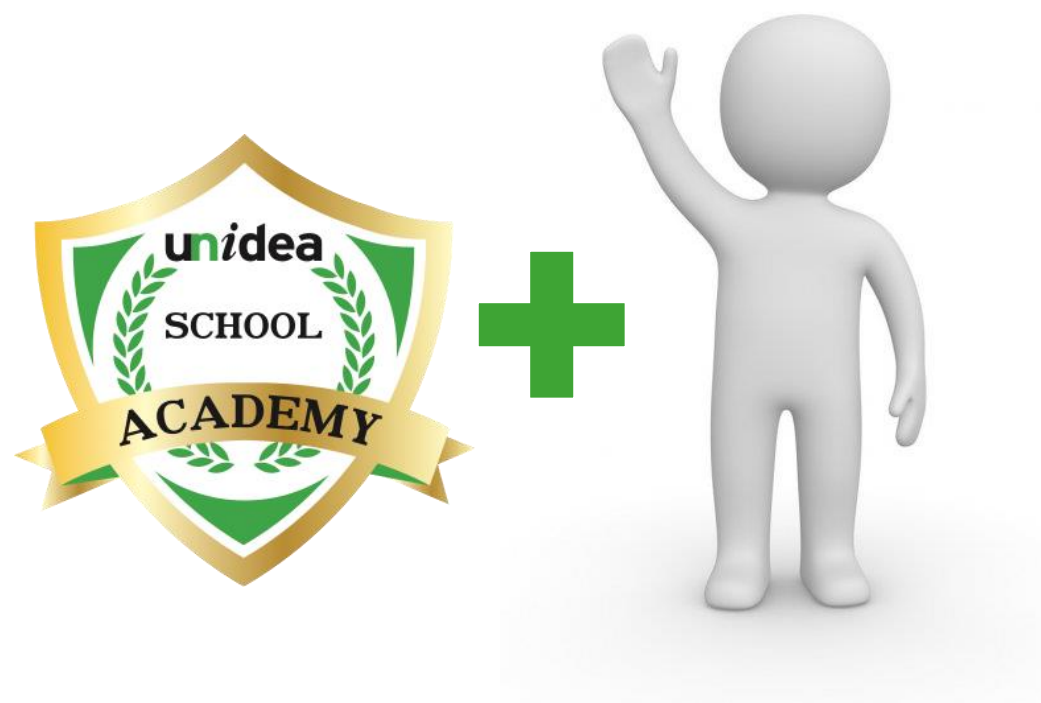
che si articola in più momenti formativi sia in **aula** che **on line**.

La missione di UNIDEA School ACADEMY è

UNO SVILUPPO PROFESSIONALE CONTINUO

sviluppare competenze e abilità

portare i nostri collaboratori a raggiungere un elevato livello qualitativo
per svolgere con eccellenza la professione di Consulente Assicurativo .



CON UNIDEA School ACADEMY **DIVENTI:**

- un **CONSULENTE Assicurativo** UNIDEA,
- un **PROFESSIONISTA DI ECCELLENZA** nella relazione con il Cliente, nella consulenza finanziaria e nella gestione del risparmio delle famiglie

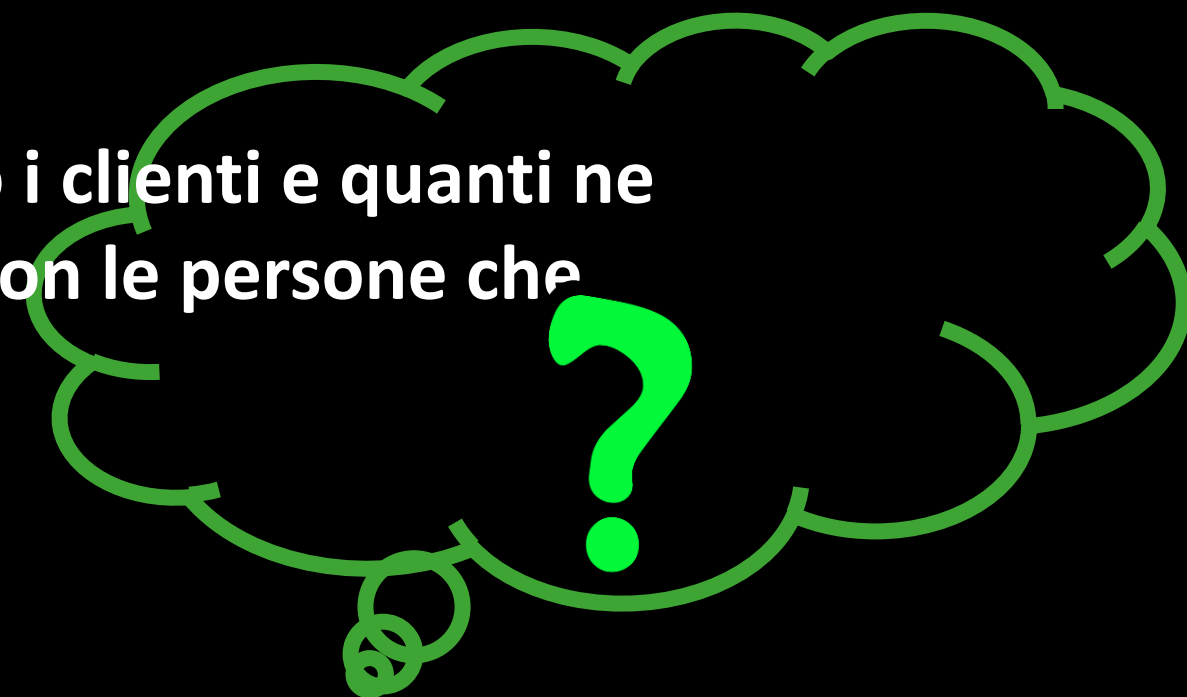
UNIDEA School ACADEMY **TI OFFRE:**

I migliori strumenti per diventare il **protagonista del mercato assicurativo**, grazie all'uso di tecniche di apprendimento e strumenti formativi innovativi

La formazione erogata da UNIDEA School ACADEMY è **certificata sulla base della normativa IVASS**, l'Istituto di Vigilanza per le Assicurazioni Private di Interesse Collettivo

UN MOMENTO DI RIFLESSIONE

- Come ti vedi fra 5 anni?
- Cosa significa diventare un intermediario assicurativo, come si trovano i clienti e quanti ne servono per avere i soldi che ti servono per vivere, per goderti la vita con le persone che ami, per viaggiare e fare quello che ti piace?
- Che cosa devi conoscere, cosa devi saper fare e come devi farlo?



SAPPI CHE Siamo certi che tu sappia che sono I NOSTRI COMPORTAMENTI E LE SCELTE CHE FACCIAMO PRODUCONO I NOSTRI RISULTATI.



Noi VOGLIAMO AIUTARTI a costruire il tuo futuro, la tua professionalità: non solo contenuti e conoscenze, necessari ma non sufficienti, ma anche strategie comportamentali.

Strategie per imparare, per fissare appuntamenti per ingaggiare il cliente , per scoprirne le dimensioni emotive e coinvolgerlo nella gestione dei propri rischi. I rischi vivono ovunque e sempre, il mercato ha bisogno di professionisti che trovano le soluzioni corrette ai rischi delle famiglie

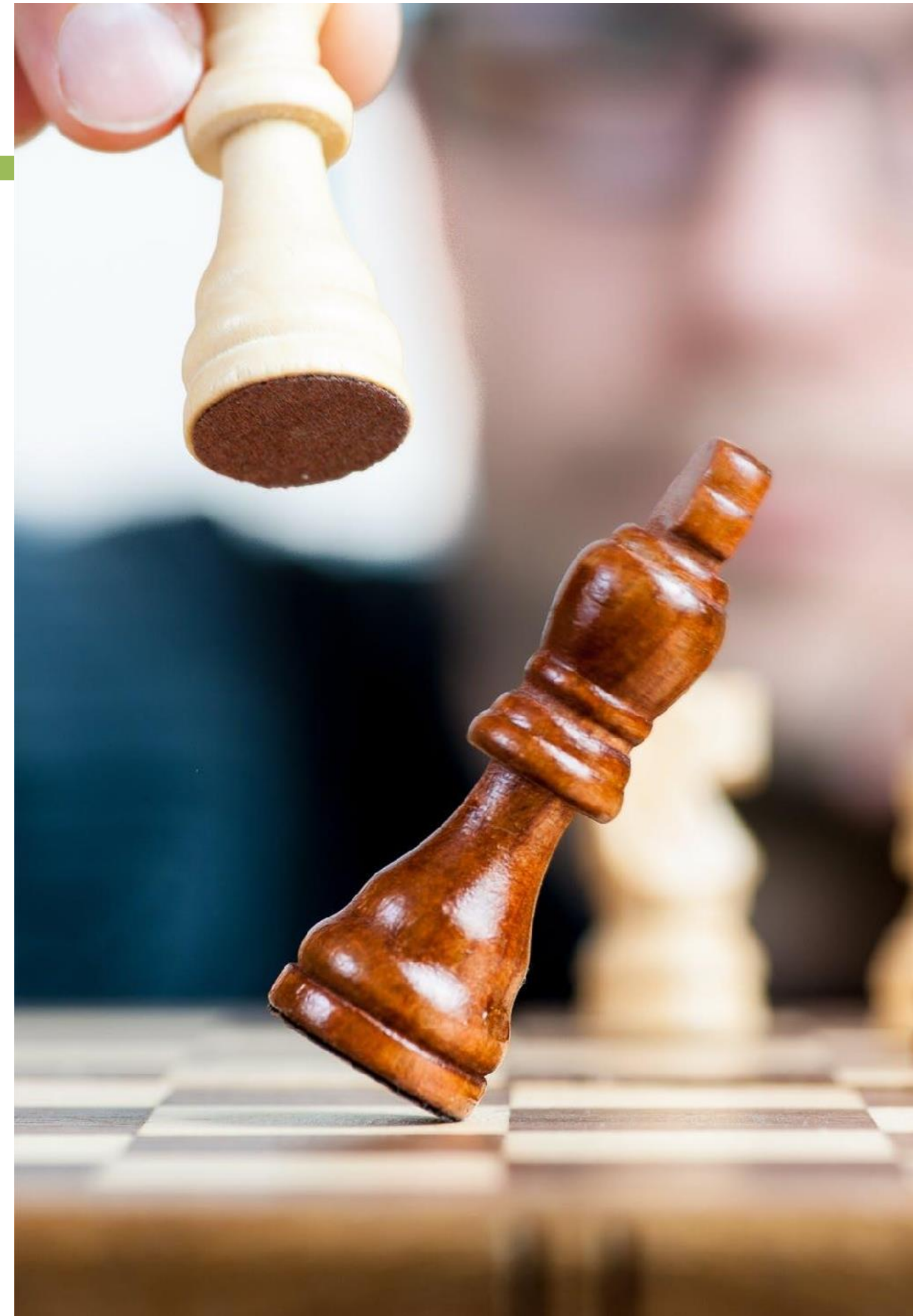
SEI PORTATORE DI UNA CULTURA DEL RISCHIO,
NON CORRERE IL RISCHIO DI NON SAPERE COME FARE A GESTIRE LA RISORSA PIÙ
PREZIOSA CHE HAI: LE PERSONE.

Creare engagement è la nostra prima strategia di apprendimento

Vogliamo **trasferire le competenze** creando **engagement** e **motivazione** nei partecipanti.

Siamo portatori della **cultura dell'apprendimento efficace**:

- manteniamo alto il **coinvolgimento** dei partecipanti
- **stimoliamo la consapevolezza** e la motivazione nell'applicazione delle conoscenze acquisite
- **facciamo vivere delle esperienze** in prima persona per riflettere insieme sulle modalità apprese





GAMING

APPRENDIMENTO
STIMOLANTE

**esperienze di business
game**

stimolare le interazioni dei
partecipanti
preparare il terreno
all'apprendimento



GROW

CRESCITA IN TERMINI DI
BUSINESS

**Misuriamo la crescita
definendo KPI per
migliorare le performance**

Stimoliamo gli utenti ad
attivarsi e mettersi in gioco



TOGETHER

SVILUPPIAMO SENSO di
APPARTENENZA

Motivazione alla vendita

miglioriamo la motivazione
alla vendita dei prodotti e al
lavoro di squadra

LEARNING BY DOING

Ci avvaliamo di una metodologia che fa uso preponderante di attività pratiche, role play, business game, per un apprendimento immediato, efficace e misurabile.

La metodologia giusta, quella esperienziale, impatta in maniera decisiva sui percorsi di sviluppo



CONDIVISIONE,
STUDIO DI CASI
E AUTOCASI



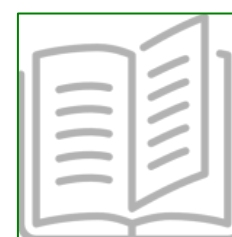
ATTIVITA' SULLA
PERCEZIONE DI SE'



LAVORI
ESPERIENZIALI



GAMIFICATION, VIDEO,
ESERCITAZIONI



LAVORI INDIVIDUALI
E STORYTELLING



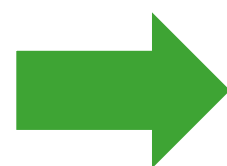
ESERCITAZIONI
E ALLENAMENTI



1

MANAGER

Incontro
conoscitivo



2

Consegna dei documenti
Invio mail per iscrizione

Pagamento
percorso formativo

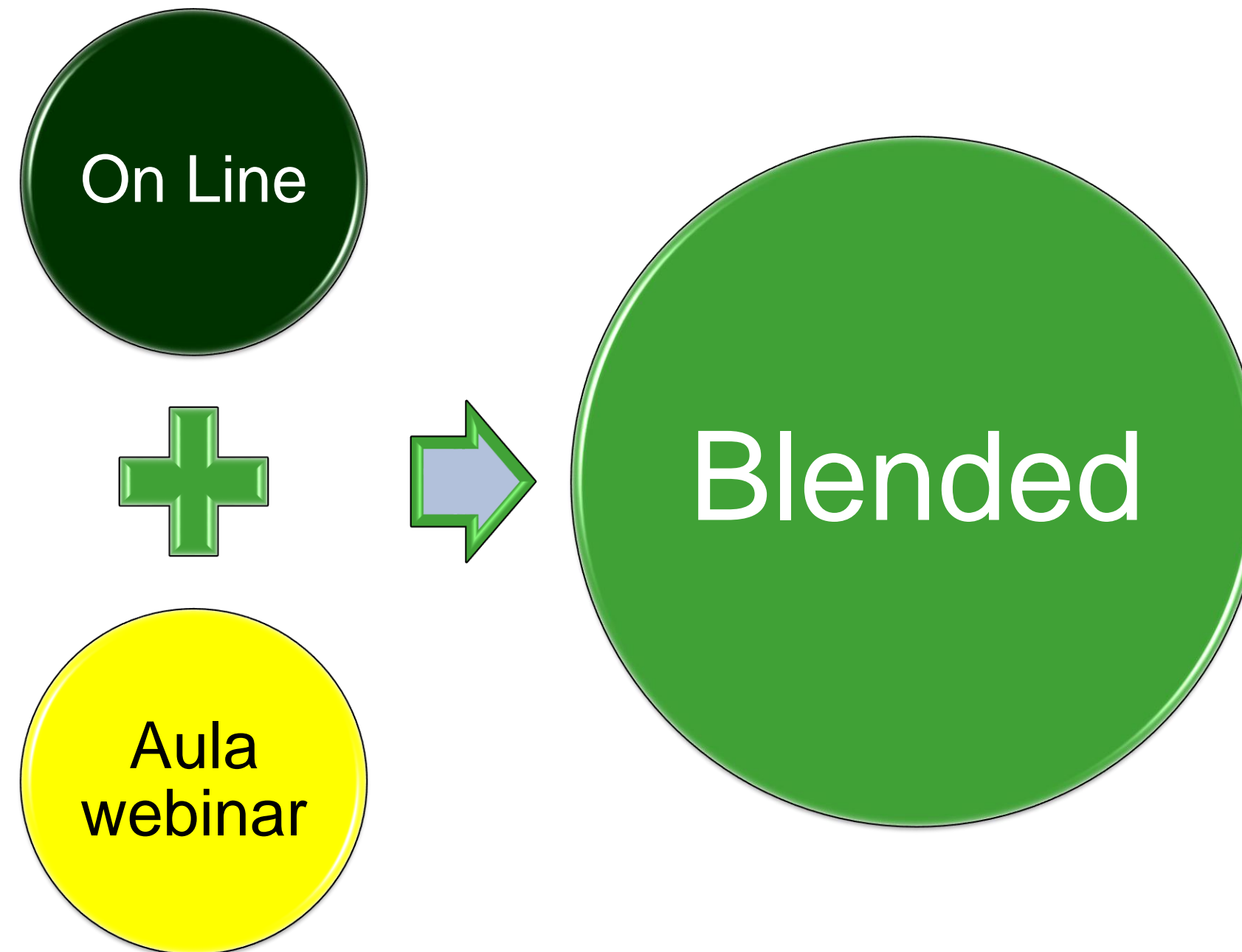
3

UNIDEA School ACADEMY

ATTIVAZIONE
UTENZA

ON LINE
Autoapprendimento

FORMAZIONE
IN AULA
WEBINAR



Prima di entrare in aula
FORMAZIONE in
AUTO APPRENDIMENTO

10 ORE ON LINE

- Privacy
- Antiriciclaggio
- Introduzione all'assicurazione
 - Basi giuridiche
 - Reg. IVASS 40/2018
 - Reg. IVASS 41/2018
- Tutela del consumatore

60 ore webinar/aula ESPERIENZIALE

Percorso formativo
iscrizione al RUI +
Training alla vendita
Business Game



VERIFICA DELLE
COMPETENZE



ATTESTATO valido
per iscrizione
RUI





60 ore webinar/aula ESPERIENZIALE

**Tutti i nostri corsi sono organizzati come richiede la normativa
di settore in AREE TEMATICHE
Regolamento IVASS 40/2018 ALLEGATO 6**

Area contrattuale e prodotti

**Area amministrativa
gestionale**

**Area tecnica
assicurativa**

**Area
giuridica**



60 ore webinar/aula ESPERIENZIALE

Tematiche dei CORSI- Durata: giorni e ore

	Il mercato assicurativo finanziario	Il ruolo dell'intermediario e organizzazione del lavoro	Rami di attività assicurativi e riassicurativi	Contratto assicurativo e Tipologie di coperture	Il risparmio gestito UNIT Gestioni Separate Approccio commerciale	Prodotti: RC Auto, CVT. Trattativa di vendita	Prodotti: TCM, infortuni, casa.	La relazione con il cliente	Palestra di vendita
GIORNI	0,5	1	2	1	1	1	1	1	1
ORE	4	8	16	8	8	8	8	8	8

GIORNI

7 E mezzo



ORE



60 ore webinar/aula ESPERIENZIALE

QUALI PRODOTTI UNIDEA IMPARERO'

<div>PRODOTTI</div>					<div>ITALIANA Risparmio Investimento, CAP 5</div> <div>NOBIS: Opportunity plan</div> <div>FWU: Guard, Quant</div>		<div>AVIVA: Easy drive</div>	<div>TCM Aviva: Top protection</div> <div>Infortuni AVIVA: infortuni individuale e cumulativa</div> <div>CASA AVIVA: Abitazione</div>	
IVASS All.6 Reg. 40/2018	Area contrattuale e prodotti	Area giuridica	Area tecnica assicurativa	Area giuridica	Area contrattuale e prodotti	Area contrattuale e prodotti	Area contrattuale e prodotti	Area amministrativa gestionale	Area amministrativa gestionale
MODULI formativi	Il mercato assicurativo finanziario	Il ruolo dell'intermediario e organizzazione del lavoro	Rami di attività assicurativi e riassicurativi	Contratto assicurativo e Tipologie di coperture	Il risparmio gestito UNIT Gestioni Separate Approccio commerciale	Prodotti: RC Auto, CVT. Trattativa di vendita	Prodotti: TCM, infortuni, casa.	La relazione con il cliente	Palestra di vendita



60 ore webinar/aula ESPERIENZIALE

Valutazione delle competenze

IVASS All.6 Reg. 40/2018	Area contrattuale e prodotti	Area giuridica	Area tecnica assicurativa	Area giuridica	Area contrattuale e prodotti	Area contrattuale e prodotti	Area contrattuale e prodotti	Area amministrativa gestionale	Area amministrativa gestionale
AL TERMINE DEL PERCORSO sarò preparato per SOSTENERE UN TEST di fine corso									
					commerciale				
GIORNI	0,5		1		2	1	1	1	1
ORE	4		8		16	8	8	8	8

TEST IN PRESENZA



60 ore webinar/aula ESPERIENZIALE + ON LINE

PROVA D'ESAME per la verifica competenze acquisite

Il collaboratore **compila un test di fine corso di VERIFICA delle COMPETENZE ACQUISITE.**

Il test viene **compilato in aula o in webinar**, in **compresenza temporale** con un **EXAMINER** che:

- verifica l'identità del discente
- Interagisce e supporta in tempo reale con l'audio e video (webcam e microfono attivati) l'utente
- sottopone al candidato il test online creato dall'ente formatore.

Art.90 comma 5 Reg.40/2018 comma 5 sancisce che il test per la certificazione delle 60 ore, deve essere effettuato **esclusivamente in aula**, in presenza. Data la crisi pandemica, in deroga a quanto disposto da tale articolo, IVASS ha concesso che i test di verifica dei corsi di formazione professionale potranno essere effettuati a distanza, con le modalità previste dagli artt. 91, 92, 93 e 94;
Nell'eventualità di **un ritorno al test in presenza** condivideremo con i manager adeguate procedure per la somministrazione del test in Agenzia



60 ore webinar/aula ESPERIENZIALE + ON LINE

ATTESTATO FORMAZIONE PROFESSIONALE

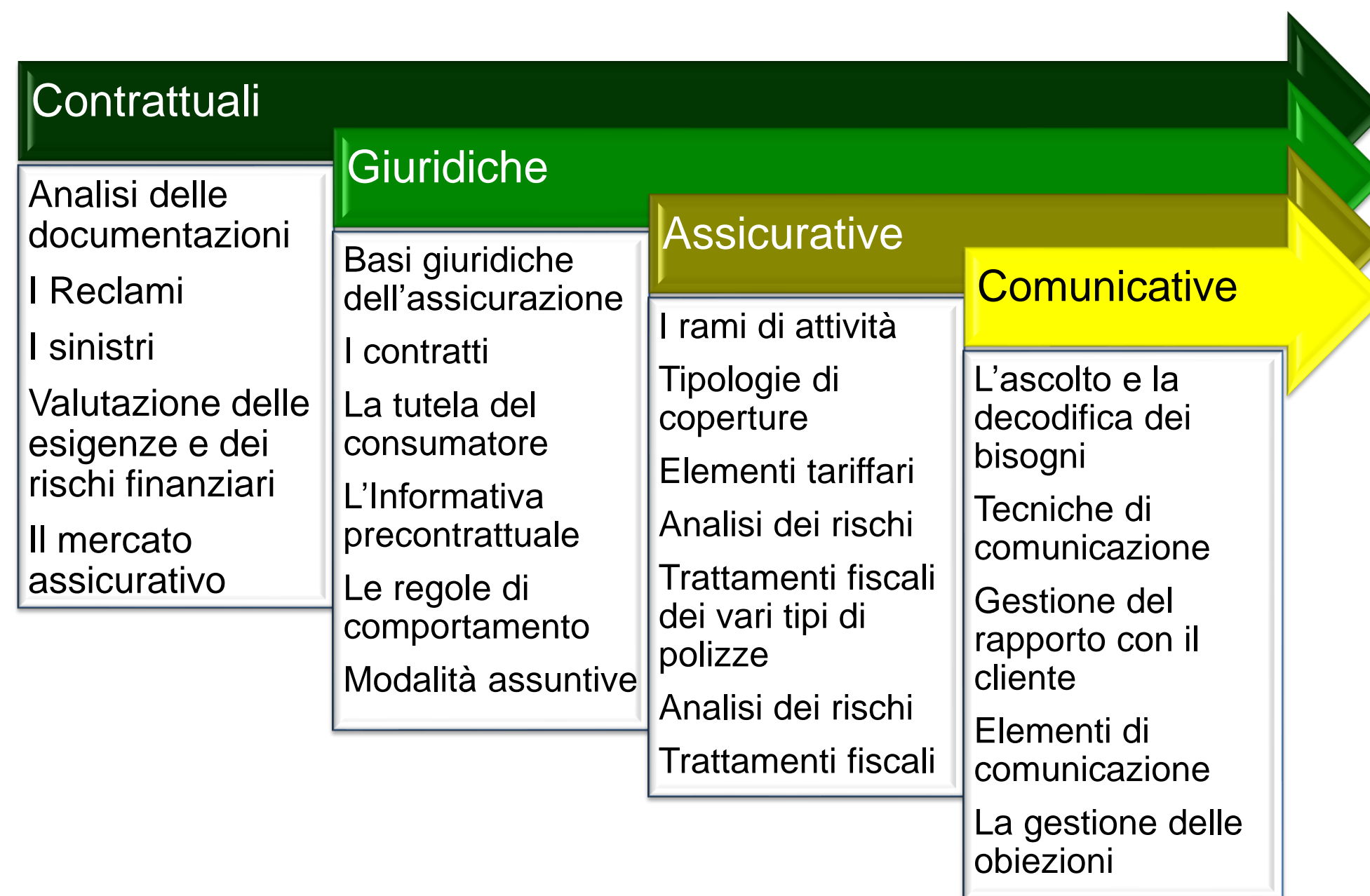
Al superamento della prova d'esame verrà rilasciato un Attestato di Formazione Professionale redatto secondo le caratteristiche dettate dal Reg. 40/2018 art. 9, idoneo all'iscrizione alla sezione E del RUI.

Ogni collaboratore trova l'attestato on line, nella sua area personale.

Da questo momento è possibile l'invio della documentazione in IVASS per l'iscrizione al RUI.

Art.90 comma 5 Reg.40/2018 comma 1 sancisce che al partecipante viene rilasciato un attestato, sottoscritto dal responsabile della struttura che ha effettuato la formazione, da cui risultino i soggetti di cui all'articolo 87 che hanno impartito o organizzato il corso, nonché l'ente formatore di cui gli stessi si sono eventualmente avvalsi e i nominativi dei docenti, incluso per entrambi il possesso dei requisiti di cui all'articolo 96, il numero di ore di partecipazione al corso, gli argomenti trattati e l'esito positivo dello stesso. L'attestato può essere rilasciato anche in formato digitale ai sensi dell'articolo 67, comma 4.

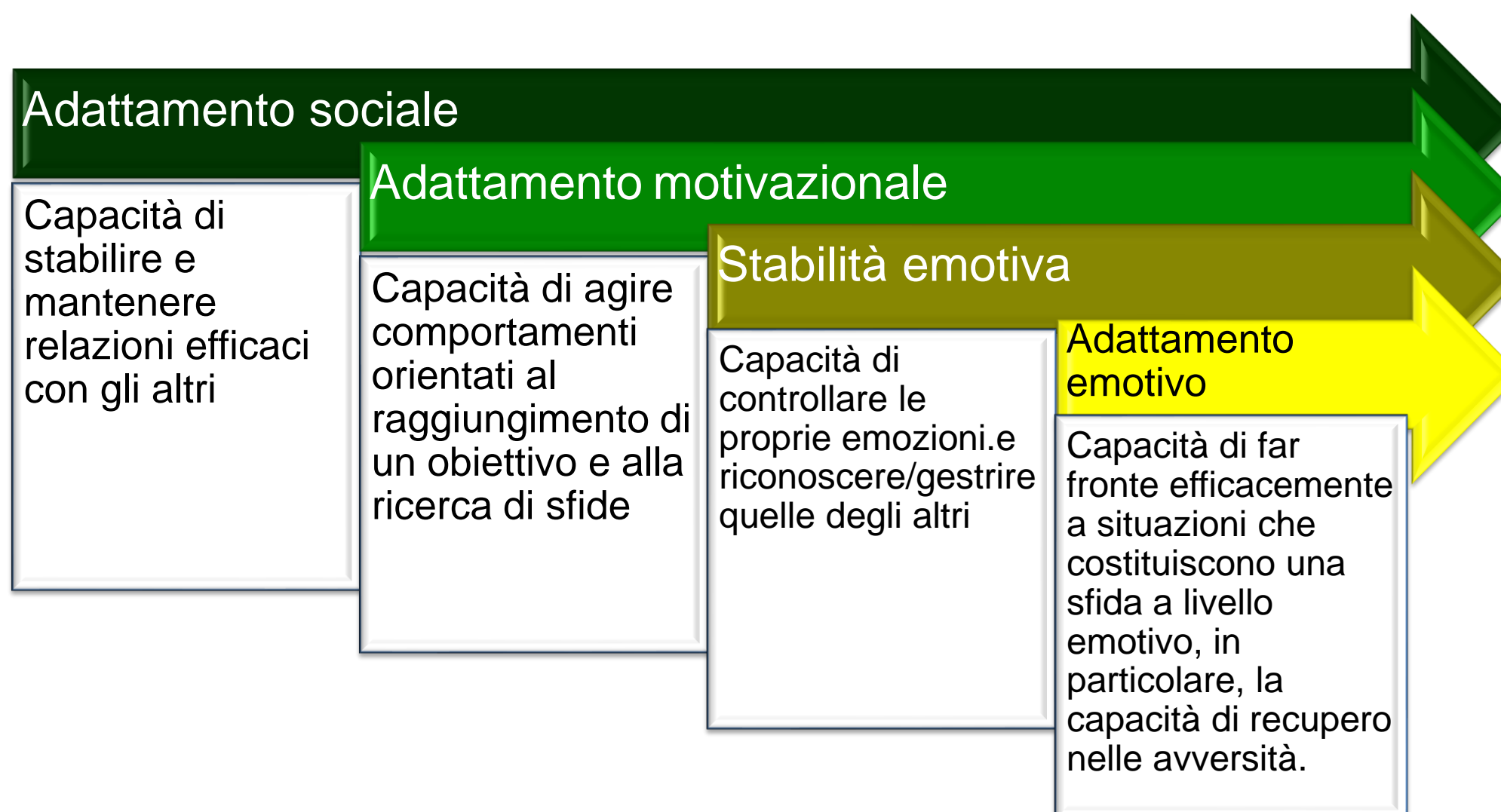
Quali COMPETENZE acquisisco nel percorso formativo



**CONOSCERE e
PADRONEGGIARE
TEMATICHE
ASSICURATIVE,
di analisi del
MERCATO,
ORGANIZZATIVE e
RELAZIONALI**



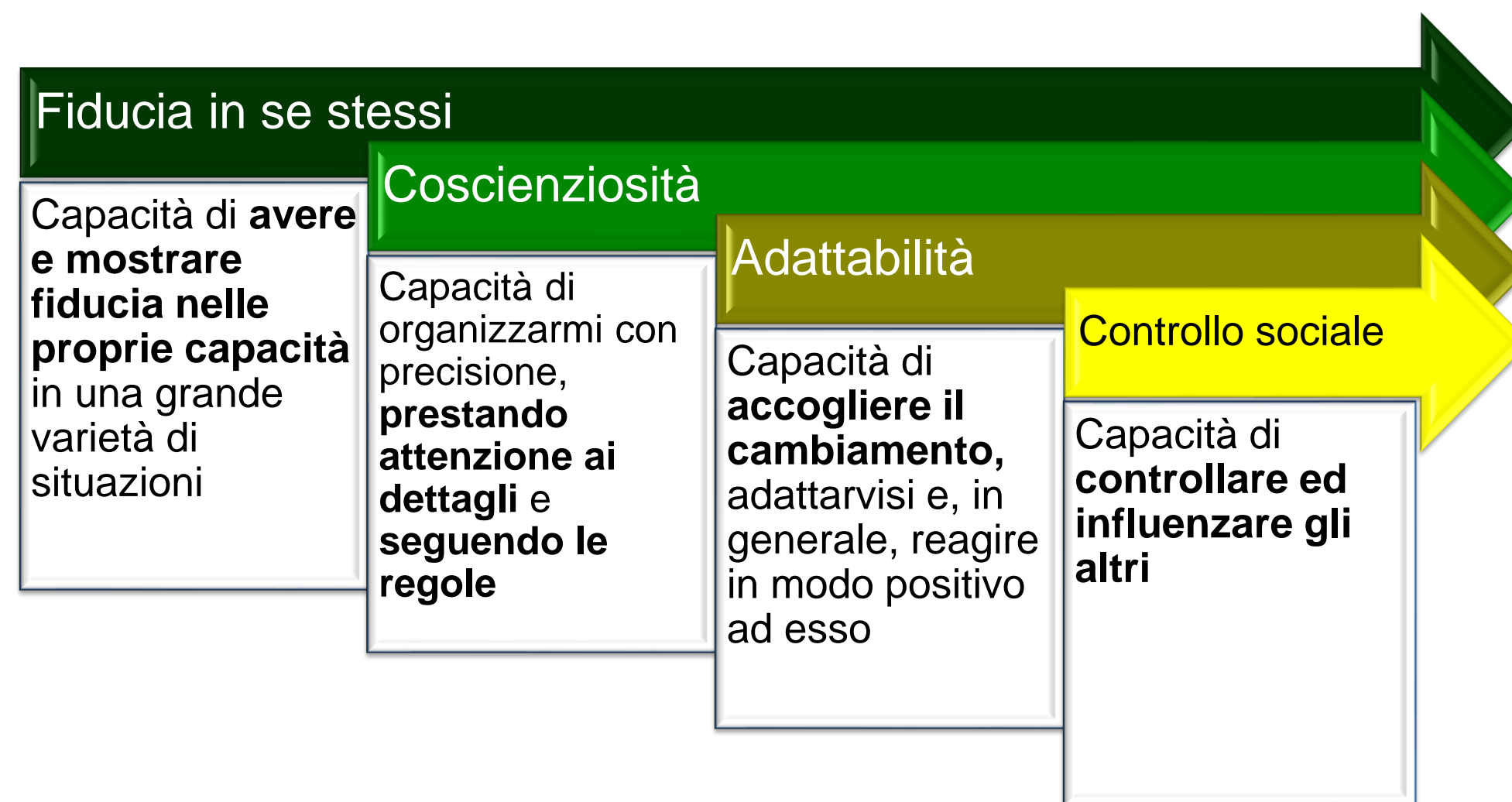
Quali ABILITA' acquisisco nel percorso formativo



**IMPARARE
ABILITA' e
ACQUISIRE
COMPETENZE
di RUOLO**



Quali CONSAPEVOLEZZE acquisisco nel percorso formativo

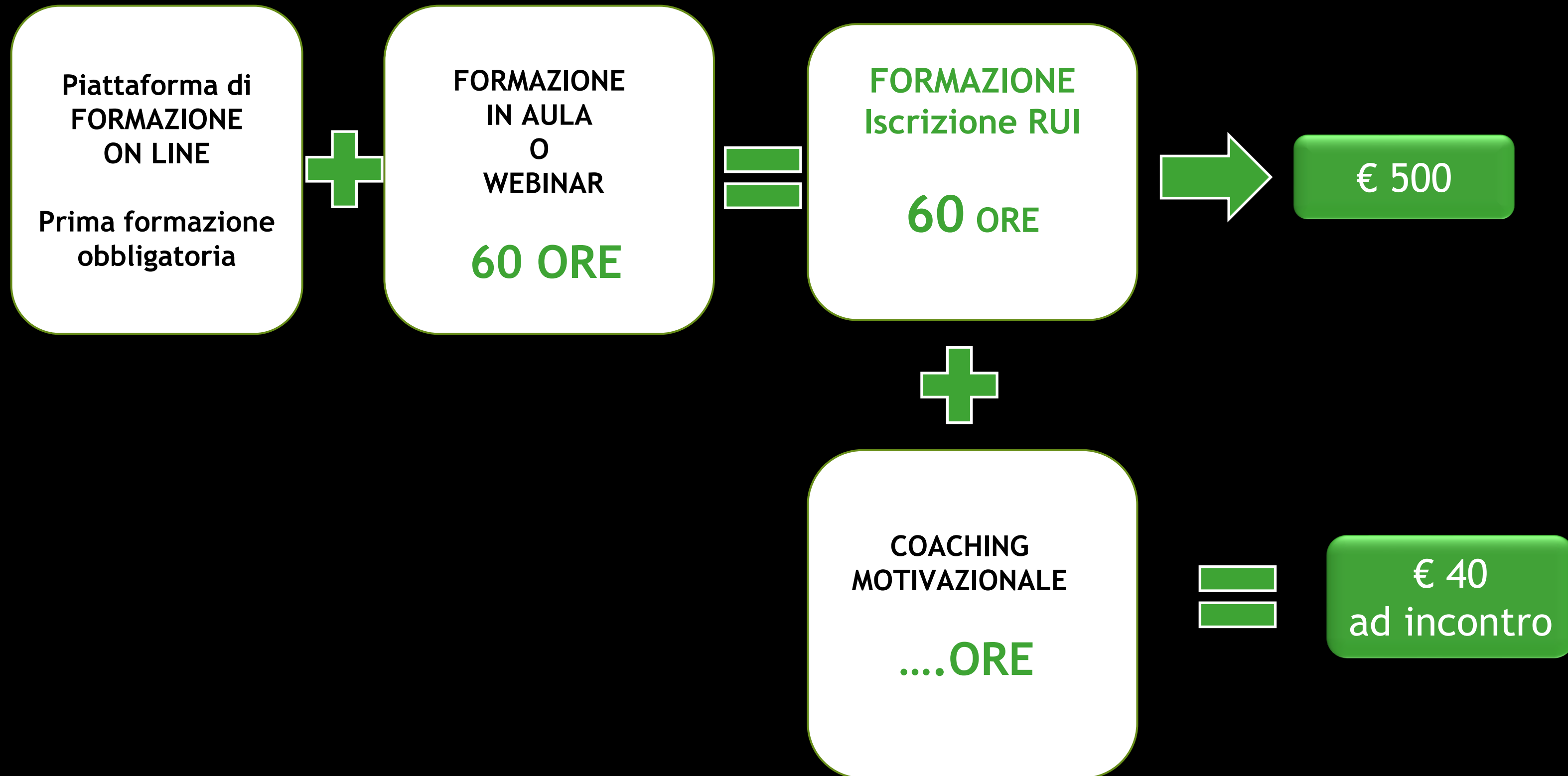


**ACQUISIRE
MODALITA'
COMPORTAMENTALI
e di GESTIONE delle
EMOZIONI, UTILI PER
SVOLGERE L'ATTIVITA'
DI INTERMEDIARIO**





FORMAZIONE NEOFITI 2021



IL COACH DI UNIDEA SCHOOL ACADEMY



SERGIO BORRA

Il COACH di
Unidea School Academy

Amministratore Delegato della Dale Carnegie Italia
Master Trainer

Relatore per prestigiosi eventi e associazioni di categoria
Coach e consulente per aziende top player a livello
internazionale

- Comunicazione efficace
- Gestione strategica del cambiamento
- Presentation skills
- Strategie motivazionali e valorizzazione del potenziale
- Sviluppo della Leadership
- Team building
- Vendita e negoziazione

CALENDARIO PRIMA FORMAZIONE



giorno	APRILE	MATTINA POMERIGGIO	
lu	5		
ma	6		1
me	7		2
gio	8		3
ve	9		4
sa	10		
do	11		
lu	12		
ma	13	5	
me	14	6	
gio	15	7	
ve	16	8	
sa	17		
do	18		
lu	19		9
ma	20		10
me	21		11
gio	22		12
ve	23		
sa	24		

MATTINO dalle 9 alle 13

POMERIGGIO dalle 14 alle 19

**I MODULI SI RIPETERANNO A RAGGIUNGIMENTO
DI UN NUMERO MINIMO DI 30 PARTECIPANTI**

AREA COACHING



WBT autoapprendimento



**INTERVISTE
FILMATI**



**SIMULAZIONI e
AFFIANCAMENTO
con il team**





powered by

unidea
assicurazioni