



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

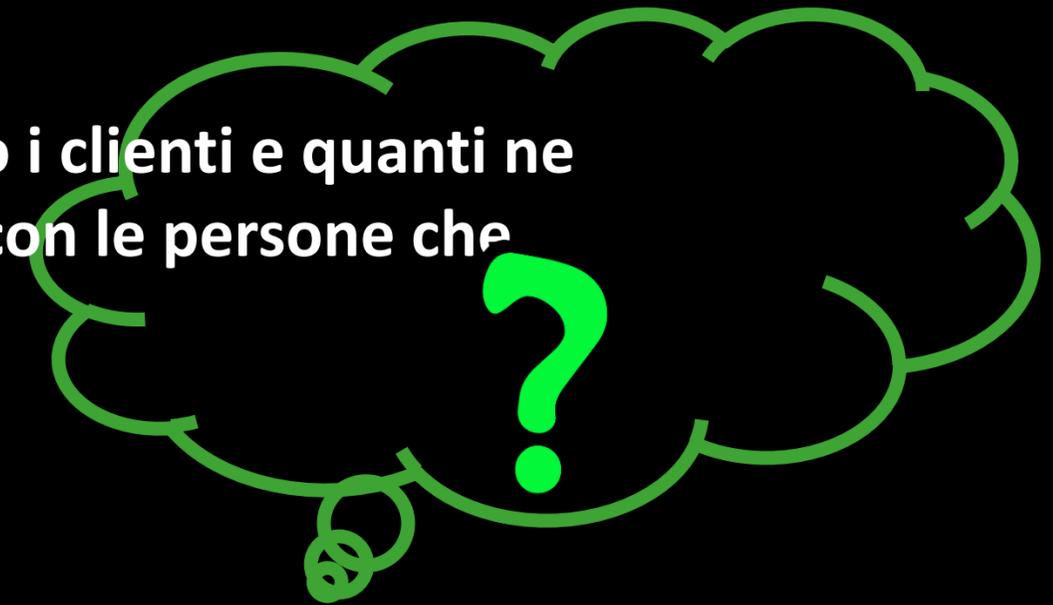
UNIDEA School ACADEMY **TI OFFRE:**

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 COMPORAMENTI 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



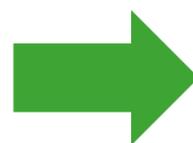
ESERCITAZIONI
E ALLENAMENTI



1

MANAGER

Incontro
conoscitivo



2

Consegna dei documenti
Invio mail per iscrizione

Pagamento
percorso formativo

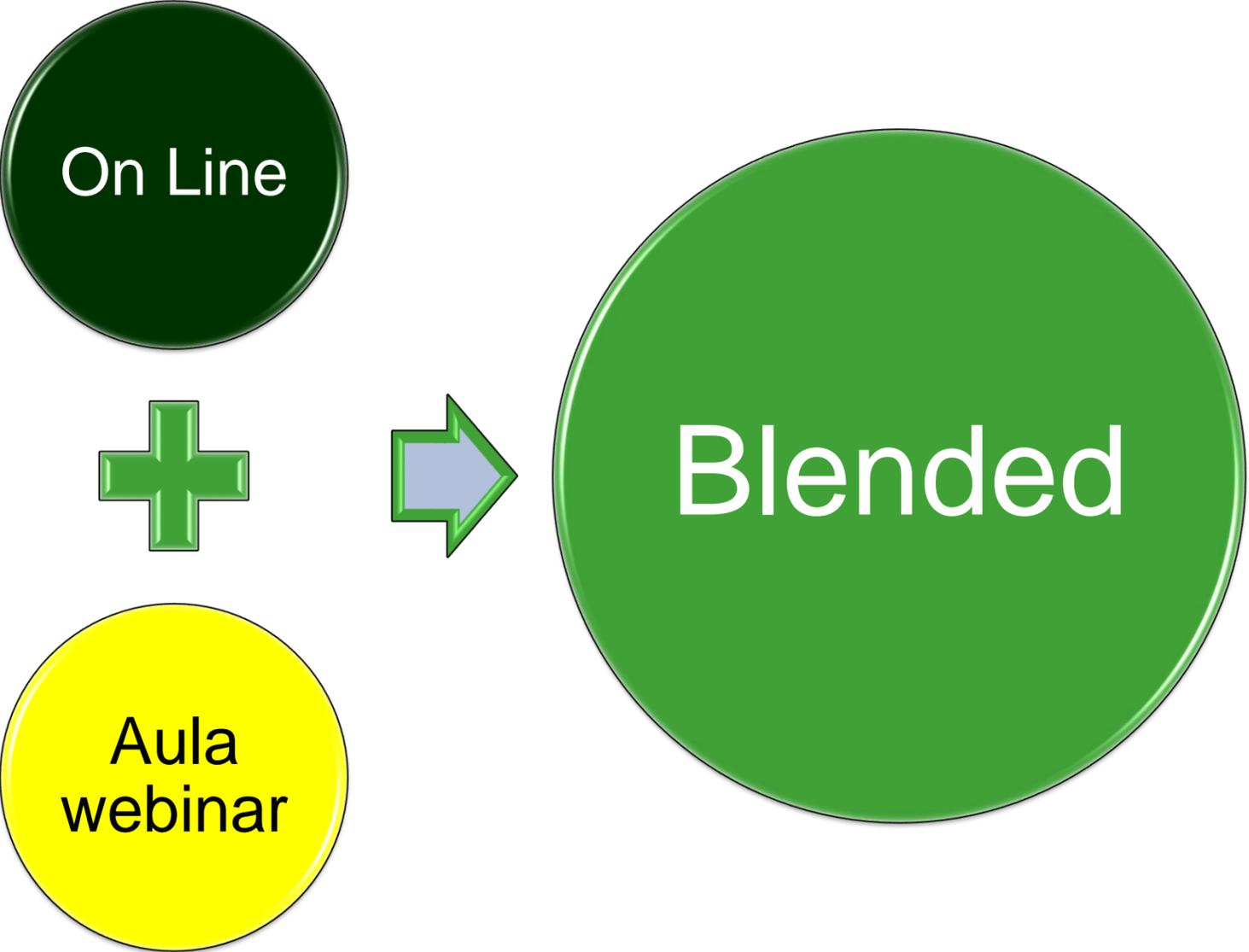
3

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	
ORE		4	8	16	8	8	8	8	

GIORNI

7 E mezzo

60

ORE



60 ore webinar/aula ESPERIENZIALE

QUALI PRODOTTI UNIDEA IMPARERO'

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



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
<p>AL TERMINE DEL PERCORSO sarò preparato per SOSTENERE UN TEST di fine corso</p>									
					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 presenza 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.

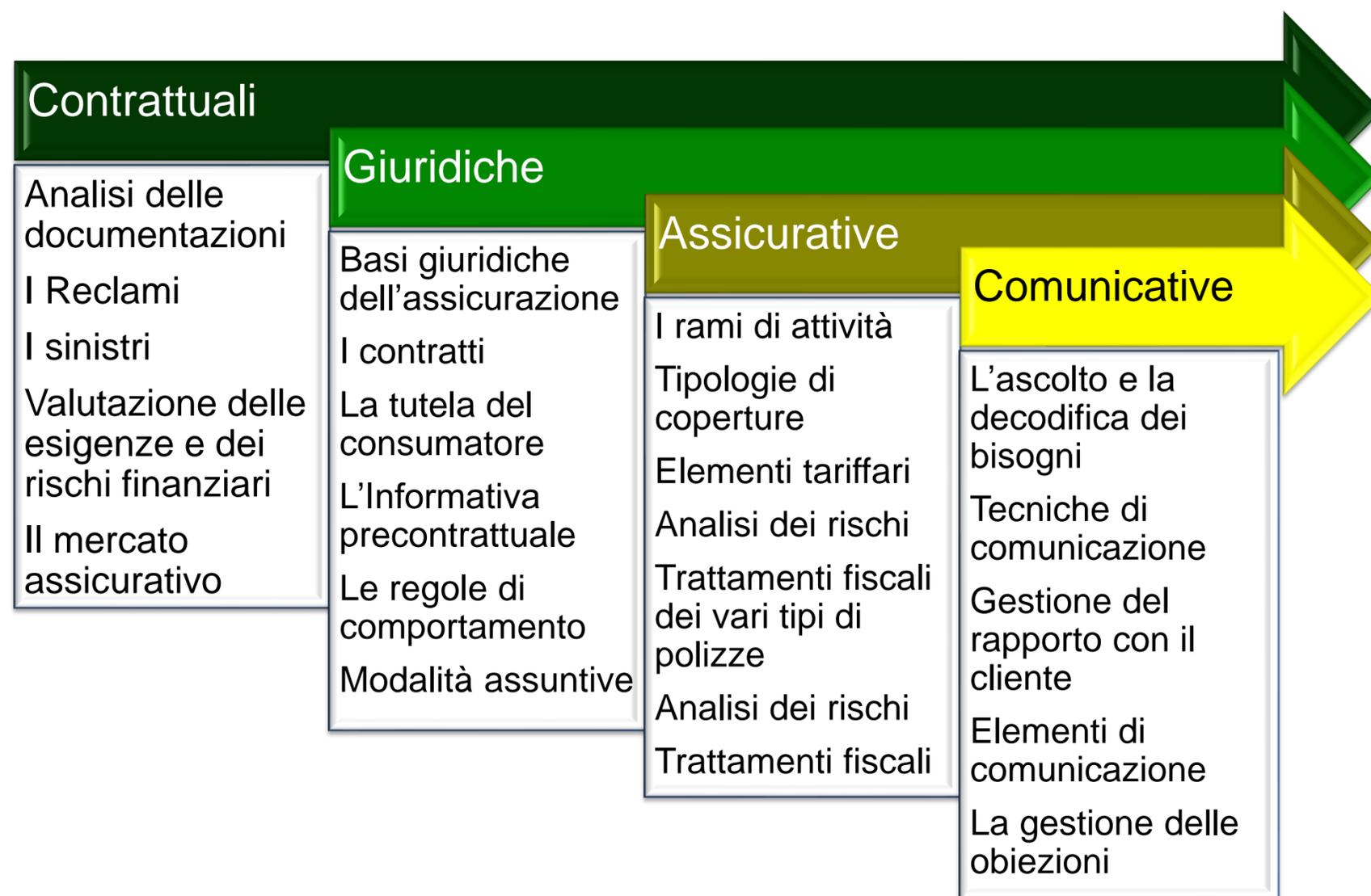
Ogni collaboratore trova l'attestato on line, nella sua area personale.

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

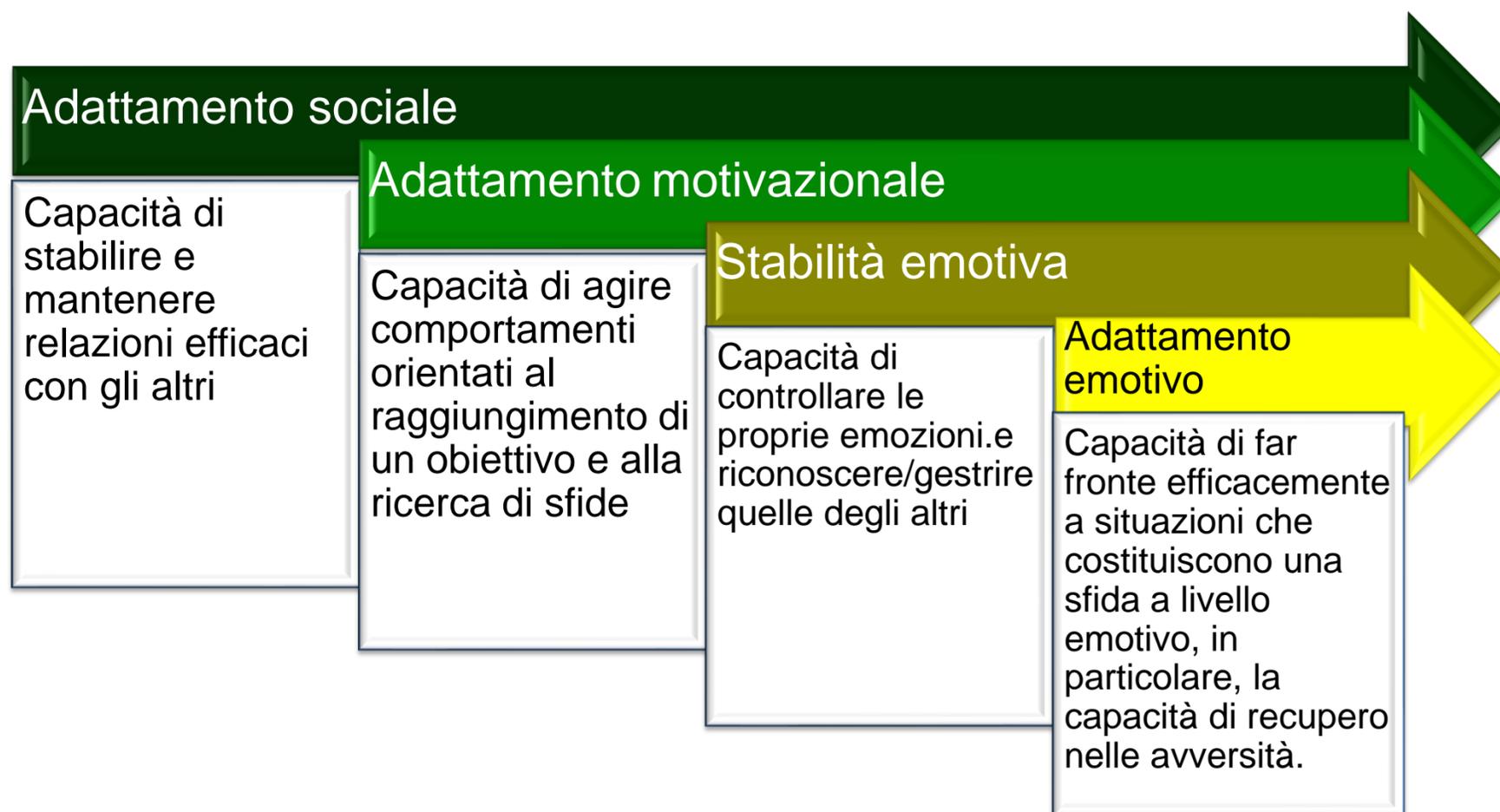


**CONOSCERE e
PADRONEGGIARE
TEMATICHE
ASSICURATIVE,
di analisi del
MERCATO,
ORGANIZZATIVE e
RELAZIONALI**





Quali ABILITA' acquisisco nel percorso formativo

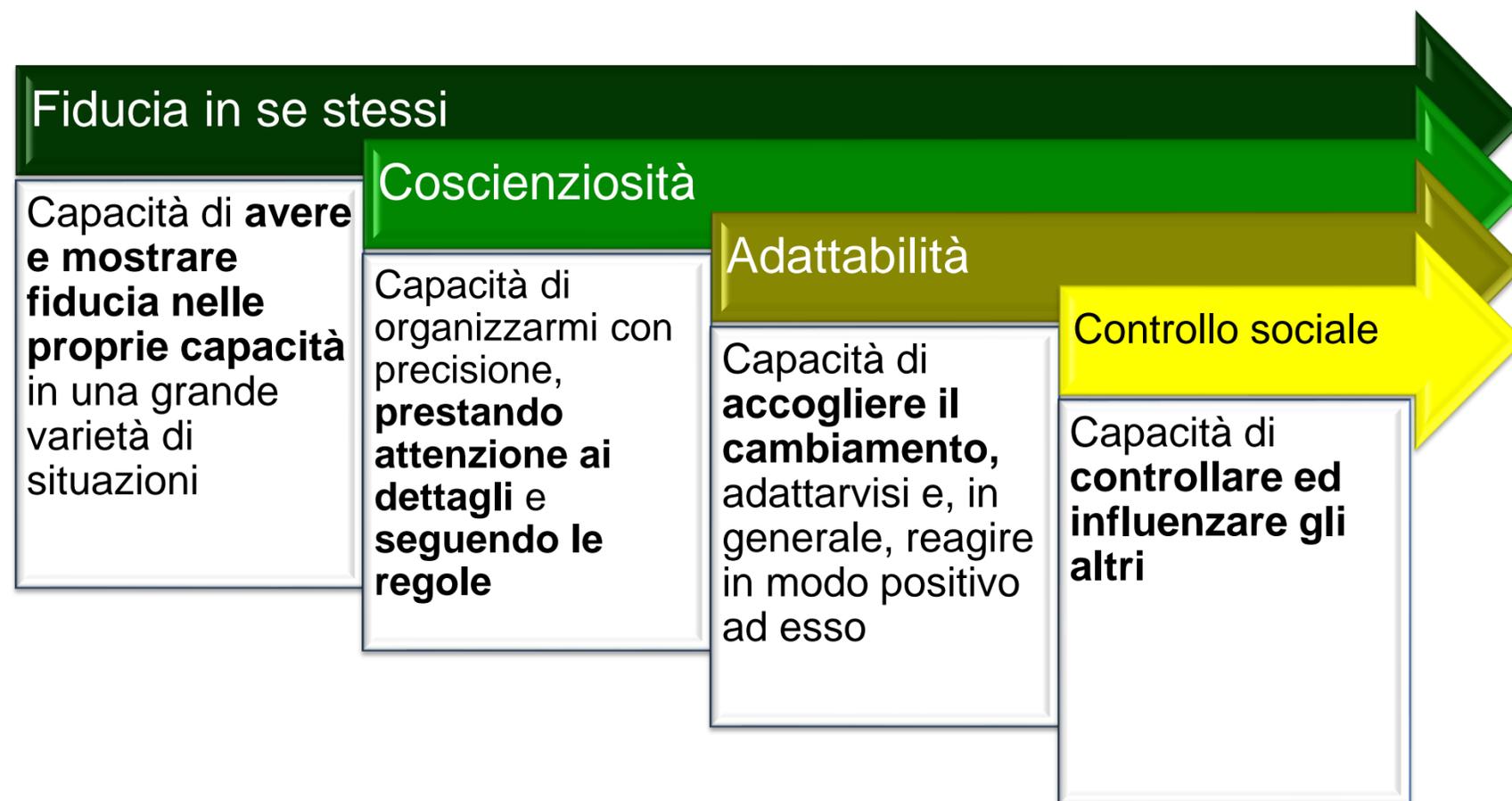


**IMPARARE
ABILITA' e
ACQUISIRE
COMPETENZE
di RUOLO**





Quali CONSAPEVOLEZZE acquisisco nel percorso formativo



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





Tenacia,
orientamento al
risultato,
entusiasmo e
passione

Attitudine al
cambiamento
Curiosità
Ambizione

Capacità di
ascolto e
propensione ai
rapporti
interpersonali



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