



SELEZIONE
FORMAZIONE
CONSULENZA AZIENDALE

INSURANCE LAB

SERVIZI HR E FORMAZIONE AD HOC
PER IL SETTORE ASSICURATIVO

Marchio di proprietà

Time Art Swiss Events S.a.g.l.

Sede legale via Passeggiata 1 CH-6828 Balerna

IDI: CHE-426.356.653

Registro commercio CH-501.4.019.093-9

LA NOSTRA STORIA

In oltre **15 anni di esperienza specifica nel settore assicurativo**, abbiamo avuto l'onore di lavorare con i Primari Gruppi Assicurativi, vantando collaborazioni eterogenee, dalla Direzione Centrale, alla grande Agenzia, alla piccola Agenzia locale.

Ci siamo occupati di **selezione** di Consulenti, Direttori Commerciali, Subagenti, Agenti, Broker e figure amministrative, sia in Italia che in Svizzera.

Abbiamo supportato la **formazione** di Compagnia, con corsi d'aula tecnici e commerciali ed interventi di coaching comportamentale.

Abbiamo contribuito alla completa **costituzione di Reti Agenziali** o alla loro **ristrutturazione**, affiancando passo passo l'Agente Generale ed il suo staff.

BUSINESS UNITS

- HR Department
- Training Department
- Consulenza Aziendale



INSURANCE LAB

Dalla nostra conoscenza approfondita del settore assicurativo nasce **Insurance Lab**, una gamma di **offerte dedicate alle esigenze specifiche di Agenti Generali e Compagnie**.

Un settore di nicchia, nel quale sappiamo muoverci con dimestichezza ed offrire da subito la nostra competenza e le nostre soluzioni a valore aggiunto, senza troppi giri di parole.

L'Insurance Lab è composto da **4 Consulenti HR, 3 Formatori, 2 Temporary Manager e 5 Temporary Recruiter**: una task force di grande esperienza, coesa e caratterizzata dalla forte motivazione al raggiungimento dei risultati.

AREE DI INTERVENTO

- Reclutamento, Selezione e Head Hunting
- Formazione d'aula e Coaching
- Creazione o Ristrutturazione Rete Agenziale



LA PROFESSIONE DEL FUTURO

In un mercato in costante e rapido sviluppo, il professionista assicurativo avrà un **ruolo sempre più centrale nella società del futuro**.

Ma a chi affidare una mission tanto delicata?

Il profilo ideale è una giusta combinazione di competenza tecnica, capacità relazionali ed atteggiamento rassicurante, il tutto condito dalla passione per un **settore delicato** e fondamentale per la sicurezza ed il **futuro di persone ed imprese**.

Non è sempre facile trovare la risorsa adatta senza il supporto di un professionista del settore.

SERVIZI OFFERTI

- HR Classic
- Temporary HR
- Find & Screen CV



HR CLASSIC

IL PROFILO GIUSTO PER LA TUA AZIENDA

In 20 anni di esperienza sul campo, sappiamo bene quanto questo momento sia delicato nella vita di un'azienda. **Inserire la persona giusta è fondamentale** non solo per lo sviluppo ma anche per il mantenimento del benessere di un gruppo di lavoro già consolidato. Lavoriamo con passione e rapidità, affinché si possa trovare la persona giusta sia per capacità tecniche che per caratteristiche relazionali.

OBIETTIVO: supportare la Direzione o l'Agenzia nella ricerca e selezione di Consulenti, Direttori Commerciali, Subagenti, Agenti, Broker e figure amministrative

MODALITA' ESECUTIVA

Fase 1 - Consulenza aziendale per valutare l'organigramma aziendale, i fabbisogni di inserimento, le competenze tecniche e relazionali del candidato ideale (Job Description e Job Profile)

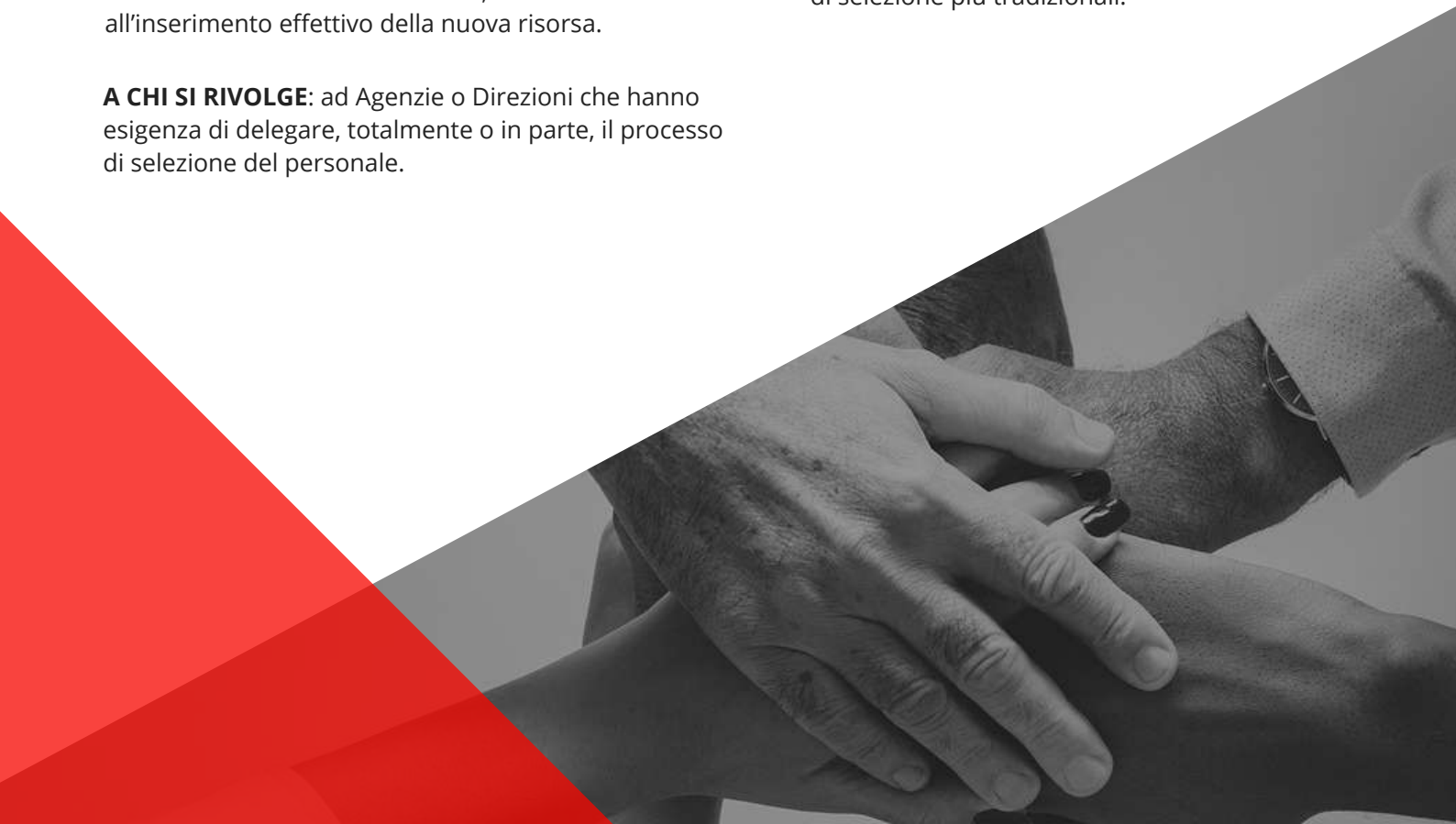
Fase 2 - Scelta del criterio di ricerca tra: Ricerca Passiva con creazione e pubblicazione di annuncio ad hoc, Ricerca Attiva attraverso Head Hunting e canali interni, Social Recruiting

Fase 3 - Selezione di una rosa di candidati attraverso colloqui (conoscitivi, motivazionali, psico-attitudinali, assessment centre) da presentare all'azienda e **affiancamento in tutte le fasi**, fino alla scelta ed all'inserimento effettivo della nuova risorsa.

A CHI SI RIVOLGE: ad Agenzie o Direzioni che hanno esigenza di delegare, totalmente o in parte, il processo di selezione del personale.

ELEMENTI DISTINTIVI:

- Applichiamo la regola del "**Success Fee**", pagamento a obiettivo raggiunto, condividendo i successi coi nostri clienti, che amiamo perciò definire partner.
- Il nostro successo è l'alta professionalità ed il **background differenziato** dei nostri collaboratori, che ci permette di affrontare ogni selezione con versatilità.
- Siamo un'azienda smart e al passo con le novità tecnologiche e di settore, amiamo dare risposte **rapide, efficaci e competenti**, in linea con lo stile delle aziende che scegliamo di seguire.
- Negli anni abbiamo sviluppato una solida rete di **networking**, contatti e partnership che ci permettono di agire attraverso canali interni, diretti ed alternativi, che affianchiamo all'uso di strumenti di selezione più tradizionali.



TEMPORARY HR

UN DIPENDENTE HR SENZA COSTI DI ASSUNZIONE

Ci sono Agenzie o Direzioni Generali che vivono la selezione del personale come un processo ciclico, alternando nell'arco dell'anno periodi di forti inserimenti a periodi di consolidamento delle risorse inserite. Pur sentendo l'esigenza di un dipendente HR dedicato, i costi di assunzione da sostenere sono alti per un impiego temporaneo. La soluzione può essere **"l'affitto" di una risorsa dedicata**.

OBIETTIVO: usufruire della collaborazione di un nostro dipendente HR specializzato, **escludendo totalmente i costi di assunzione e di formazione** della risorsa, con la possibilità di scegliere la frequenza della prestazione in base agli obiettivi di inserimenti mensili o annuali.

MODALITA' ESECUTIVA

Fase 1 - Presentazione del Temporary HR, **allineamento** alla mission e alla vision aziendali e **programmazione** obiettivi di inserimento, tempi e metodi.

Fase 2 - **Attivazione del processo di recruiting e selezione** attivazione fonti, pubblicazione annunci, ricerche attive attraverso database aziendale, colloqui. A seconda delle esigenze aziendali, la risorsa potrà operare da remoto e/o in azienda.

Fase 3 - Presentazione di una **rosa di candidati** al board aziendale e **affiancamento in tutte le fasi**, fino alla scelta ed all'inserimento effettivo delle nuove risorse.

A CHI SI RIVOLGE: ad Agenzie o Direzioni che hanno esigenza di inserire una risorsa dedicata alla selezione del personale solo per un determinato periodo di tempo e/o progetto.

ELEMENTI DISTINTIVI:

- Disponibilità di una risorsa in azienda **senza oneri e costi di assunzione**.
- Possibilità di usufruire della professionalità di una risorsa competente ed **immediatamente operativa**, senza costi di formazione ed affiancamento.
- Servizio **completamente modulabile** in tempi e metodi in base alle reali esigenze dell'azienda.



FIND & SCREEN CV

MOLTO PIU' DI UN DATABASE

Direzioni Generali e Agenzie si trovano spesso ad affrontare ricerche del personale continuative e corpose. A volte possiedono internamente risorse HR dedicate ai colloqui, ma spesso è difficile reperire candidature in target con la ricerca ed avere una costante affluenza di profili da contattare.

Dalla nostra esperienza sul campo abbiamo elaborato un servizio di fornitura profili unico ed esclusivo.

OBIETTIVO: supportare le aziende che hanno già al loro interno un ufficio HR nel reperire candidature in target con la ricerca.

MODALITA' ESECUTIVA

Fase 1 - Fornitura profili: in base a parametri scelti dall'azienda, un nostro esperto HR si occupa di individuare risorse in target ed attive nella ricerca di lavoro da meno di 40 gg. Numero di profili e cadenza invio opzionabili.

Fase 2 - Script Telefonata: in base alle caratteristiche specifiche dell'azienda e del tipo di ricerca, viene elaborato uno script di telefonata ad uso dell'ufficio HR interno che condensa tecniche di PNL e ascolto attivo con lo scopo di non "bruciare il cv" ed ottimizzare l'uso della lista di profili.

Fase 3 (opzionale) - Coaching Colloquio

Motivazionale: intervento formativo dedicato all'ufficio HR interno su "tecniche base del colloquio motivazionale per figure commerciali" per conquistare il candidato, diminuire i rischi di rifiuto e aumentare l'Employer Branding.

A CHI SI RIVOLGE: ad Agenzie o Direzioni che hanno esigenze di reclutamento numeroso e faticano a trovare profili in target o non ricevono candidature.

ELEMENTI DISTINTIVI:

- L'azienda riceve una fornitura di **profili preselezionati** ed in linea con la ricerca, senza doversi più occupare dell'oneroso lavoro di pubblicazione annunci e screening del database
- I profili sono tutti **attivi** nella ricerca di lavoro ed **interessati** a valutare nuove opportunità professionali
- Grazie allo **script della telefonata**, il personale interno ha una guida efficace e sicura da seguire per utilizzare i nominativi senza sprecarli
- **Modulabile** in base alle esigenze di inserimento dell'azienda e dei picchi di lavoro
- **Ottimo rapporto qualità/prezzo**, assolutamente competitivo sul mercato.



FORMAZIONE D'AULA E COACHING

Per noi **formazione** non significa mera lezione in aula. I nostri corsi si basano su una **didattica esperienziale ed operativa**, volta a favorire un apprendimento effettivo ed immediato.

Offriamo un **supporto in tutte le fasi del processo formativo**:

- analisi dei fabbisogni formativi
- creazione di un corso ad hoc
- gestione d'aula
- coaching di persona e/o a distanza
- test di valutazione e apprendimento
- interventi di follow up, verifica e aggiornamento

Il Training Department è composto da **3 formatori permanenti**, con background differenziati e specializzati in particolari ambiti di competenza, e **7 formatori freelance** con i quali collaboriamo per esigenze settoriali e specifiche.

CORSI DI FORMAZIONE OFFERTI

- Corsi per aumentare le vendite
- Corsi per apprendere competenze tecniche (Hard Skills)
- Corsi per sviluppare le Soft Skills



CORSI PER AUMENTARE LE VENDITE

La nostra profonda conoscenza del settore assicurativo ci ha portato a comprendere profondamente l'importanza della **formazione per i propri collaboratori**, che portano ad un aumento diretto del fatturato dell'azienda.

La reale differenza sul mercato non la fanno i prodotti o il marchio, ma la preparazione formativa della propria rete commerciale.

Oltre agli obblighi formativi di legge, è fondamentale mettere a disposizione dei propri collaboratori eventi studiati ad hoc per **colmare lacune tecniche o tenere alto il livello di aggiornamento professionale**.

E pianificare interventi di **upgrade delle innate potenzialità commerciali** dei propri venditori.

Perché la vendita non è solo tecnica, ma anche emozione!

Abbiamo elaborato una gamma di corsi formativi dedicati alla forza vendita delle aziende commerciale: un **mix di formazione teorica, pratica e coaching** che permettono di vedere la differenza sul fatturato!

MODULI FORMATIVI:

- Corso Analisi dei Bisogni del Cliente
- Corso Referral Marketing
- Corso Sviluppo Front Office
- Corso Social Selling



ANALISI BISOGNI CLIENTE

COME OTTIMIZZARE LA GESTIONE DEL PORTAFOGLIO

Il portafoglio clienti è il patrimonio di ogni Agenzia Assicurativa. Attraverso un preciso metodo di mappatura e valutazione del bisogno del cliente, è possibile ottimizzare al massimo la resa di un portafoglio, andando ad evidenziare scoperture assicurative e nuove esigenze. Un prezioso **servizio di analisi dei bisogni** che il cliente potrà apprezzare come valore aggiunto e segno distintivo di professionalità del proprio consulente.

OBIETTIVO: formare una rete di collaboratori specializzata nell'**analisi dei bisogni del cliente** con l'obiettivo di **mappare il portafoglio** clienti agenziale ed individuare strategie mirate di up-selling e cross-selling, anche attraverso nuove tecniche di consulenza a distanza (video consulenza).

Grazie ad un percorso formativo scandito da **esercitazioni pratiche e simulazioni**, si inizierà l'attività lavorativa con un'agenda già fitta di appuntamenti.

Creare un preciso metodo di lavoro che consenta di andare a **sviluppare nuovi clienti** attraverso tecniche di Referral Marketing da portafoglio e/o da nuovi contatti.

METODOLOGIA DIDATTICA:

- Lezioni e confronto
- Lavori di gruppo ed individuali
- Esercitazioni video
- Simulazione e feedback
- Coaching e follow up

DURATA: 3 giorni

A CHI SI RIVOLGE: ad Agenzie e Direzioni che desiderino trovare una nuova strategia per **ottimizzare al massimo la resa del portafoglio clienti**, offrire un servizio di fidelizzazione e programmare campagne commerciali mirate

BENEFICI PER L'AZIENDA:

- Aumento del fatturato aziendale attraverso azioni mirate di up selling e cross selling
- Ottimizzazione del portafoglio clienti e adeguamento assicurativo
- Fornitura di un servizio ad alto tasso di fidelizzazione
- Sviluppo di nuovi clienti attraverso Referral Marketing da portafoglio
- Aumento del numero di appuntamenti settimanali
- Aggiornamento dei dati anagrafici e del CRM aziendale
- Miglioramento dell'immagine e della professionalità dell'azienda



REFERRAL MARKETING

COME CREARE UN PORTAFOGLIO CLIENTI DA ZERO

Avere nuovi clienti da contattare ed incontrare è l'esigenza di ogni commerciale, neofita o di esperienza che sia. Attraverso il Referral Marketing diventa possibile anche avere **clienti già interessati e pronti alla firma**. Il classico sistema delle referenze aggiornato e perfezionato per aumentarne al massimo l'efficacia.

OBIETTIVO: Per i profili junior impostare un metodo di lavoro che faciliti e semplifichi il processo di creazione da zero di un portafoglio clienti. Per i profili senior un metodo alternativo da affiancare ai più classici modelli di **sviluppo che generi contatti validi in modo continuativo**; riuscendo a diversificare le fonti e i modelli di contatto clienti. Apprendere dunque come creare, usare e sviluppare le referenze e trasformarle in metodo.

Affinare le tecniche di contatto telefonico, di presa appuntamento e di gestione delle obiezioni. Creare una linea guida per la **trattativa di richiesta dei referral** e tecniche commerciali per riuscire ad aumentare i KPI di chiusura sugli appuntamenti.

METODOLOGIA DIDATTICA:

- Lezioni e confronto
- Lavori di gruppo ed individuali
- Esercitazioni video
- Simulazione e feedback
- Coaching e follow up

DURATA: 1/2 giorni

A CHI SI RIVOLGE: ad Agenzie e Direzioni che desiderino sostenere ed affinare le competenze dei propri commerciali e venditori per poter aumentare le vendite e il fatturato. **Per rendere abituale e naturale la richiesta delle referenze ai clienti.**

BENEFICI PER L'AZIENDA:

- Aumento del fatturato aziendale
- Diminuzione dei costi aziendali per il reperimento dei nominativi
- Aumento delle KPI sulle chiusure delle trattative (180% in media), nello specifico 70% di chiusure su appuntamenti svolti
- Aumento dello scontrino/vendita medio del 20%
- Aumento della soddisfazione generale del reparto commerciale



SVILUPPO FRONT OFFICE

TRASFORMARE UN SERVIZIO AMMINISTRATIVO IN UN'OPPORTUNITÀ COMMERCIALE

Gli imprenditori hanno una risorsa preziosissima in azienda: il personale addetto al front office e all'assistenza del cliente. Una formazione ad hoc del comparto Front Office permette di **ottenere in breve tempo molteplici risultati**: aumento del fatturato, sviluppo della professionalità aziendale ed aumento della soddisfazione lavorativa dei dipendenti amministrativi.

OBIETTIVO: Sviluppare le grandissime potenzialità delle risorse dedicate al front-office, per trasformare ogni telefonata o visita del cliente in un'opportunità di contratto.

Affinare le tecniche di contatto telefonico, di presa appuntamento e di gestione delle obiezioni, per **trasformare una richiesta di assistenza in vendita**. Creare una linea guida per lo sviluppo del portafoglio clienti: strategie ed iniziative di sviluppo PTF, campagne commerciali in target, gestione telefonata e contatto di assistenza, ascolto attivo e creazione del bisogno, soddisfazione del cliente e fidelizzazione.

METODOLOGIA DIDATTICA:

- Lezioni e confronto
- Lavori di gruppo ed individuali
- Esercitazioni video
- Simulazione e feedback
- Coaching e follow up

DURATA: da definire

A CHI SI RIVOLGE: ad Agenzie e Direzioni che desiderino sviluppare le competenze commerciali di chi in azienda si occupa di primo contatto e assistenza del cliente, in agenzia o in visita diretta.

BENEFICI PER L'AZIENDA:

- Aumento del fatturato aziendale attraverso azioni mirate di up selling e cross selling
- Aumento del numero di appuntamenti settimanali
- Aumento della soddisfazione e valorizzazione del reparto dedicato al Front Office
- Miglioramento dell'immagine e della professionalità dell'azienda



SOCIAL SELLING

UNA STRATEGIA INNOVATIVA PER TROVARE NUOVI CLIENTI

Grazie ad un'efficace strategia di utilizzo, i canali Social possono diventare un **metodo innovativo per trovare nuovi clienti**. Una nuova tecnica da affiancare alla vendita tradizionale che permette di trovare persone e aziende alla ricerca di prodotti e servizi di cui hanno bisogno e trasformarli poi in clienti.

OBIETTIVO: costruire una precisa strategia di ricerca di nuovi clienti attraverso l'utilizzo consapevole e mirato di **LinkedIn, Facebook** e degli altri social. Studiare i gusti del cliente prospect e, attraverso il suo coinvolgimento con approfondimenti, notizie ed informazioni utili, costruire solidi rapporti di fiducia ancora prima di incontrarlo.

Creare una **campagna di acquisizione di nuovi contatti** interessati, fiduciosi e **pronti al processo di acquisto**.

Passare dalla *cold call* ad un processo di vendita più naturale e fluido.

METODOLOGIA DIDATTICA:

- Lezioni e confronto
- Lavori di gruppo ed individuali
- Esercitazioni video
- Simulazione e feedback
- Coaching e follow up

DURATA: 1/2 giorni

A CHI SI RIVOLGE: ad Agenzie e Direzioni che desiderino trovare delle nuove strategie per acquisire nuovi clienti ed **aumentare la credibilità** della propria rete commerciale e del proprio marchio.

BENEFICI PER L'AZIENDA:

- Aumento del fatturato aziendale attraverso acquisizione di clienti nuovi
- Diminuzione dei costi aziendali per il reperimento dei nominativi
- Aumento del numero di appuntamenti di agenzia
- Aumento della soddisfazione della rete commerciale
- Aumento della visibilità e del Brand Awareness
- Miglioramento dell'immagine e della professionalità dei propri collaboratori



CREARE O RISTRUTTURARE LA RETE AGENZIALE

Trovarsi nella situazione di creare una nuova organizzazione commerciale **in seguito a nuovo mandato** o ristrutturare una rete non efficiente è un momento topico.

Una **fase delicata** in cui spesso l'Agente ed il proprio staff si trovano oberati e stressati da mille impegni differenti.

Scegliere di affidarsi a dei professionisti è fondamentale per gettare le fondamenta e costruire un futuro di successo.

OBIETTIVO: supportare la Direzione o l'Agente Generale ed il suo staff nell'attività di creazione di una nuova Agenzia o nella ristrutturazione di parte di essa.

AREE DI INTERVENTO:

- **Temporary Manager:** un professionista dedicato che si occuperà della creazione delle Rete e dell'affiancamento sul campo.
- **Selezione e valutazione delle risorse:** analisi della rete in essere, pianificazione e realizzazione di nuovi inserimenti
- **Formazione:** studio ed attuazione di interventi formativi ad hoc.

DURATA: da definire

PIANO D'AZIONE:

Un consulente aziendale dedicato, a stretto contatto con l'Agente Generale ed il suo staff, si occuperà di:

- Studiare un piano d'intervento ad hoc
- Presentare i tempi, i metodi e gli obiettivi da raggiungere
- Trovare una soluzione economica personalizzata
- Sviluppare operativamente il progetto fino a sua completa realizzazione.

A CHI SI RIVOLGE: ad Agenzie e Direzioni che desiderino avvalersi di un supporto esperto in una fase topica per il futuro di un'Agenzia Generale.



I NOSTRI PUNTI DI FORZA



PARTNER E NON CLIENTI

Amiamo lavorare in collaborazione, sederci allo stesso tavolo e condividere rischi e successi delle aziende che seguiamo. Non offriamo soluzioni standardizzate ma creiamo percorsi di **formazione ad hoc** in base alle reali esigenze dell'azienda



PAGAMENTO PERSONALIZZATO

Concordiamo soluzioni di pagamento personalizzato e **scontistica** in base al rapporto che si viene a creare con l'azienda. Attraverso smart working e tecniche di lavoro a distanza riusciamo a **contenere i costi** ed essere fortemente competitivi sul mercato.



SMART BUSINESS

Ci piace essere sempre aggiornati ed offrire **risposte rapide, competenti** e adatte alle esigenze di **aziende innovative** che puntano al futuro. La variegata professionalità e i background differenziati del nostro team permette di avere sempre un confronto costruttivo per affrontare ogni esigenza da più punti di vista.





SELEZIONE
FORMAZIONE
CONSULENZA AZIENDALE

CONTATTI

PHONE 0041 (0) 78 619 18 82

MAIL info@gesswiss.com

WEBSITE www.gesswiss.com

FACEBOOK [gesswiss](https://www.facebook.com/gesswiss)

LINKEDIN [company/gesswissolution](https://www.linkedin.com/company/gesswissolution)

Marchio di proprietà

Time Art Swiss Events S.a.g.l.

Sede legale via Passeggiata 1 CH-6828 Balerna

IDI: CHE-426.356.653

Registro commercio CH-501.4.019.093-9