



CONECTANDO EMPRESAS CON ODS





TALLERES DE VENTA



Objetivo

Reducir la desigualdad en y entre los países



ODS Conexos:

- ODS 1** Fin de la Pobreza
- ODS 4** Educación de calidad
- ODS 8** Trabajo Decente y Crecimiento Económico



Tipo de Iniciativa

Política empresarial
Acción
Proyecto
Programa



Localización:

- Provincia: CABA, Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos, Catamarca, Santa Fe, Santiago del Estero, Tierra del Fuego, Formosa



METAS QUE ABORDA LA INICIATIVA

Meta 10.2 De aquí a 2030, potenciar y promover la inclusión social, económica y política de todas las personas, independientemente de su edad, sexo, discapacidad, raza, etnia, origen, religión o situación económica u otra condición.

Palabras Clave:

inclusión social, emponderamiento, capacitación, voluntariado corporativo

RESUMEN EJECUTIVO

El core de nuestro negocio tiene que ver con la venta de un servicio: el seguro. Sabemos cómo vender, cómo comunicar eficazmente, cómo captar nuevos clientes y cómo fidelizarlos. Por otro lado, la esencia de nuestro programa de voluntariado corporativo reside en brindar herramientas buscando empoderar poblaciones vulnerables para que cuenten con los instrumentos necesarios para poder transformar la realidad en la que viven y salir del círculo de la pobreza. Brindar lo que sabemos hacer al servicio de los demás. A partir de esta premisa, y en el marco del programa de Voluntariado Corporativo, especialistas de La Caja brindan talleres de venta y atención al cliente a poblaciones vulnerables del Barrio 31, Retiro en conjunto con el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires y al mismo tiempo en varias ciudades del interior del país logrando acuerdos con las autoridades locales.



DESCRIPCIÓN DE LA INICIATIVA



En La Caja conviven profesionales de múltiples disciplinas: abogacía, actuarios/as, psicología, contaduría, etc. La diversidad del conocimiento y expertise de su gente nos permitió repensar el programa de voluntariado corporativo desde una mirada de empoderamiento: buscamos migrar de las acciones de filantropía a aquellas que tiendan a poner a los/as beneficiarios como protagonistas, brindándoles las herramientas para promover su desarrollo social y económico. Como empresa de seguros somos especialistas en la venta y atención al cliente. Así es como un grupo de colaboradores/as referentes del área de capacitación diseñaron un taller de ventas a medida para dictar en poblaciones vulnerables que

encuentran en la venta y el comercio un medio de vida. El objetivo es brindarles herramientas y tips sobre el proceso de venta, características del cliente, el vendedor, las fases de la compra, negociación y en un segundo módulo aprender aspectos relacionados con el marketing del negocio, diferenciación de marca e imagen personal. Los recursos utilizados fueron capacitaciones, presentaciones y dinámicas que utiliza el área de capacitación para formar a los ejecutivos de ventas en la compañía. Las alianzas generadas que fueron necesarias para el desarrollo de este proyecto fue en primer lugar con el área de capacitación comercial de la compañía (interno) y por otro lado con el Gobierno de la Ciudad de

Buenos Aires (alianza público-privada), que nos cede las instalaciones y realiza la convocatoria y el seguimiento de los talleres como parte de la propuesta de cursos que ofrece en el CeDel, ubicado adentro del Barrio 31. para luego replicarlo con autoridades del resto del país. Para el 2019, la propuesta fue de ampliar la red de voluntarios que dictan este taller a partir de formación a otros colaboradores brindándoles la capacitación y las herramientas que necesita para replicar este taller en sus comunidades.

Barreras encontradas para el desarrollo de las acciones

ECONÓMICAS

La convocatoria al taller es muy variable ya que la asistencia al mismo muchas veces depende de factores como el clima (cuando llueve en general no salen de las casas) o a veces las mujeres no pueden concurrir o se tiene que retirar antes porque no tienen donde dejar a sus hijos mientras tanto

SOCIO CULTURALES.

Contribución de la iniciativa al ODS correspondiente

En la ciudad de Buenos Aires, a partir de talleres mensuales, convocado a un promedio de 15 participantes por encuentro el objetivo a buscar fue de alcanzar a 135 personas anualmente, en los períodos comprendidos entre marzo y diciembre (9 meses). Sin embargo, durante la segunda mitad del año, el GCBA alcanzó un acuerdo con la ONG Semillas (cuyo objetivo son las finanzas inclusivas), en donde los talleres mensuales pasaron a ser de 4 por mes alcanzando la cifra de 16 mensuales.

Durante 2019 se brindaron más de 40 ediciones del taller a lo largo del país, alcanzando la cifra de más de 720 asistentes. En cuanto a la localización no solo se brindó

el taller en la ciudad de Buenos Aires, sino que se expandió a 7 provincias más Provincia de Buenos Aires, Tierra del Fuego, Santiago del Estero, Santa Fe Catamarca, Entre Ríos, Córdoba y Formosa, contando con la participación de más de 80 voluntarios y voluntarias de la compañía brindando su conocimiento.

“ El **objetivo del taller** es brindarles consejos y herramientas sobre cómo mejorar e impulsar sus ventas

Alianzas Estratégicas

- *Públicas Provinciales*



Esta iniciativa se presentó en el marco del programa
"Conectando Empresas con ODS" desarrollado por
CEADS en alianza con EY Argentina.

COPYRIGHT 2020