



CONECTANDO EMPRESAS CON ODS



TALLERES DE CAPACITACIÓN



Objetivo

Reducir la desigualdad en y entre los países



ODS Conexos:

ODS 1 Fin de la Pobreza



Tipo de Iniciativa

Política empresarial



Localización:

- Alcance nacional

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:

"Reducción de las desigualdades" "Talleres de Venta" "Herramientas para transformar realidades"

RESUMEN EJECUTIVO

El core de nuestro negocio tiene que ver con la venta de un servicio: el seguro. Sabemos cómo vender, cómo comunicar, captar clientes y fidelizarlos. Nuestro programa de voluntariado corporativo se basa en brindar herramientas buscando empoderar poblaciones vulnerables para que cuenten con los instrumentos necesarios para poder transformar su realidad. Brindar lo que sabemos hacer al servicio de los demás. Bajo esta premisa, especialistas de La Caja brindaron talleres de venta y at. al cliente a poblaciones vulnerables del Barrio 31, en conjunto con el GCBA y al mismo tiempo en varias ciudades del interior logrando acuerdos con autoridades locales. El objetivo es brindar consejos y herramientas sobre cómo mejorar e impulsar sus ventas. En 2021 se sumó un taller sobre RRSS y Marketing.



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, pero también con un fuerte conocimiento en comunicación, redes sociales y marketing . 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 2021, la propuesta fue la de hacer foco en Redes Sociales y Marketing personal para ampliar los conocimientos

en las nuevas plataformas de RRSS que pueden ser un punto de venta muy efectivo.

Voluntarios/as de la empresa, focalizaron este taller desde el comienzo de cada posible publicación: iniciando la toma de imágenes hasta la publicación final del posteo. El uso del lenguaje contó con un apartado en donde se acentuaron los términos más atractivos para promocionar sus productos.

Nuestro objetivo propuesta fue de ampliar la red de temáticas que se dictabann en esta serie de talleres a partir de formación focalizada en Redes Sociales.



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.

Además la pandemia trajo consigo que los mismos tengan que adaptarse a un formato digital el cual llevó un mayor número de trabas en comparación a años anteriores

SOCIO CULTURALES.

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

Alianzas Estratégicas

- *Organizaciones de la sociedad civil*
Fundación Emmanuel

Anexo



thehumansafetynet.org



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

COPYRIGHT 2022