

Atracción De Generación Next

Evaluación de Líderes



La siguiente evaluación de sistemas se basa en las mejores prácticas identificadas en la investigación de LIMRA para atraer a la próxima generación de talento de ventas, Generation Next. Reflexione para determinar con qué frecuencia su equipo practica cada una de las siguientes mejores prácticas y marque la casilla correspondiente. Cuando termine, sume el valor en puntos de todas sus respuestas y use la escala en la parte inferior para determinar la efectividad de su equipo en esta área en particular

	CASI SIEMPRE	MUCHAS VECES	AVECES	POCAS VECES	CASI NUNCA	
1. Tenemos un fuerte enfoque en el impacto positivo que los miembros del equipo financieros pueden tener en los demás.						
2. Enfatizamos los aspectos de trabajo en equipo de la carrera versus trabajar solo.						
3. Nuestro proceso de reclutamiento demuestra que esta carrera es un gran lugar para construir su red social.						
4. Posicionamos las oportunidades de capacitación y aprendizaje continuo como un beneficio al ser parte de nuestro equipo.						
5. Hacemos un trabajo eficaz al demostrar nuestra "Cultura de Familia" durante el proceso de reclutamiento.						
6. Enfatizamos la gestión de "alto contacto" más que la gestión de "alto reconocimiento".						
7. Comunicamos estabilidad de ingresos y beneficios tanto como lo hacemos con oportunidades de ingresos ilimitados.						
8. Posicionamos la carrera como un buen lugar para aprender sobre usted y su crecimiento personal.						
9. Nuestro equipo comunica efectivamente cómo esta carrera puede proporcionar un equilibrio entre vida y trabajo.						
10. Hacemos un trabajo efectivo al articular nuestra propuesta de valor de capacitación y desarrollo.						
11. Hacemos un trabajo eficaz al demostrarle a un recluta cómo encajan en nuestra cultura.						
12. Posicionamos nuestros sistemas de entrenamiento y desarrollo como parte de un equipo.						
13. Nuestro equipo comparte nuestras herramientas, recursos y estrategia de redes sociales durante el proceso.						
14. Pasamos tiempo conversando sobre la tecnología que brindamos para aumentar la eficiencia del negocio.						
15. Involucramos al cónyuge o pareja durante el proceso de selección.						
16. Hacemos un trabajo efectivo al enfatizar la variedad y flexibilidad que viene con la carrera.						
17. Nos centramos en la estabilidad profesional tanto como en las oportunidades ilimitadas.						
18. Con nuestro equipo involucramos a varias personas en el proceso de selección, incluidos los productores.						
19. Tenemos sistemas para identificar el ajuste cultural de un miembro potencial.						
20. Hacemos un trabajo efectivo al enfatizar el impacto que puede tener en esta carrera.						
©2019 HOOPIS PERFORMANCE NETWORK		5 PUNTOS CADA UNO	4 PUNTOS CADA UNO	3 PUNTOS CADA UNO	2 PUNTOS CADA UNO	1 PUNTO CADA UNO
SUMA SUBTOTAL						
GRAN TOTAL						