



UNIREMINGTON
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996

**FORMATO
INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CÓDIGO:
VERSIÓN: 01**

CONTRATO DE APRENDIZAJE

MARIA FERNANDA HOLGUIN PUERTA

DOCENTE

JAIME ALBERTO ALVAREZ RUIZ

CONTRATO DE APRENDIZAJE

**IMPLEMENTACION MANUAL DE FUNCIONES PARA EL APRENDIZ DEL AREA
DE GESTION CANALES DIGITAL**

PRÁCTICA EMPRESARIAL

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON

MEDELLÍN

2023-1



 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

Tabla de contenido

Tabla de contenido

Lista de Tablas.....	3
Lista de Figuras.....	3
Introducción.....	4
1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.....	5
2. APROPIACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS.....	11
2.1 Nivel de innovación que aplica la empresa.....	11
2.2 Componentes de RSE y Sostenibilidad.....	13
2.3 Evaluación de la gestión estratégica de la empresa (Perspectiva y Prospectiva).....	18
3. PRESENTACIÓN DE CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	22
3.1 Diagnostico Grupo Sura S.A.	22
4. RESULTADOS Y/O CONCLUSIONES.....	30
5. MANUAL DE FUNCIONES (ÁREA GESTIÓN DE CANALES ESTRATÉGIA DIGITAL ASESORES)	37
5.1. OBJETIVO.....	39
5.2. ORGANIGRAMA CANAL DIGITAL	40
5.3. RELACION CON OTROS CARGOS	40
5.4. FUNCIONES	41
.....	75
Bibliografía	¡Error! Marcador no definido.

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

Lista de Tablas

Tabla 1. Matriz DOFA sobre Grupo Sura	28
---------------------------------------	----

Lista de Figuras

Figura 1. Organigrama Jerárquico Suramericana de seguros S.A	7
Figura 1: Estructura Organizacional área Canal Digital	8
Figura 3. Empresa holding Suramericana de seguros S.A	10
Figura 4. Rentabilidad Sostenible Suramericana de seguros S.A	16
Figura 5. Rentabilidad Sostenible Cifras 2022 Suramericana de seguros S.A	
Figura 6 Ciclo Deming PHVA	31


	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

Introducción

En un entorno laboral en constante evolución, la optimización de procesos y la bienvenida efectiva de nuevos integrantes se han vuelto fundamentales para el éxito de cualquier organización. En este contexto, surge la necesidad de implementar un Manual de Procesos Conjunto que aborde el proceso de inducción de practicantes en el ámbito del Canal Digital.

La ausencia de un enfoque estructurado y unificado en esta área de prácticas se ha identificado la falencia crítica. El proyecto tiene como objetivo primordial mejorar la experiencia del practicante al mismo tiempo que garantiza una comprensión profunda de los procesos en el Canal Digital.

A lo largo de esta iniciativa, exploraremos los procedimientos existentes, identificaremos áreas de mejora y diseñaremos un manual que servirá como guía esencial para los siguientes practicantes. Al hacerlo, se espera contribuir no solo a acelerar su integración y productividad, sino también fortalecer el compromiso con la calidad y la eficiencia en el área de Canal Digital.

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

El informe presenta una visión general de este proyecto, detallando los pasos clave para su implementación y destacando la importancia de este enfoque colaborativo en la formación de nuevos talentos en el ámbito digital.

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Suramericana de seguros S.A


Es un gestor de inversiones latinoamericano que desarrolla un portafolio balanceado de inversiones con foco en servicios financieros y afines. Orienta el propósito de crear bienestar y desarrollo armónico para las personas, las organizaciones y la sociedad.

1.1 Misión: Proporcionar tranquilidad y confianza con servicios diferenciadores que generan relaciones de largo plazo.

Visión: Ser reconocido por la entrega de soluciones de acompañamiento y asistencia, con alta conexión emocional con nuestros clientes, que generan tranquilidad y “acordes al estilo de” calidad de vida.

(Somos sura, 2022)

1.2 Valores corporativos: Buscar que todas nuestras acciones y decisiones partan desde la Transparencia, Respeto, Responsabilidad y Equidad.

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

1.3 Estructura Organizacional

(Grupo Sura, 2019)

Figura 1. Organigrama Jerárquico Suramericana de seguros S.A

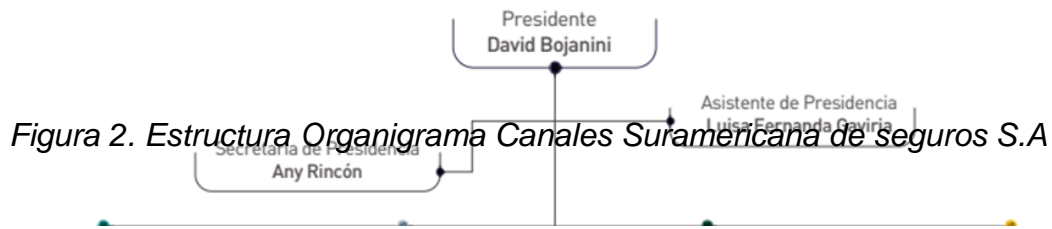


Figura 2. Estructura Organigrama Canales Suramericana de seguros S.A



Fuente. Elaboración propia

1.4 Ser una compañía holding del Conglomerado Financiero SURA-Bancolombia, presente en 11 países de América Latina. Cotizamos en la Bolsa de Valores de

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 - MEH JUNIO 21 DE 1996</small>	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

Colombia (BVC) y estamos inscritos en el programa ADR -Nivel I, en Estados Unidos. (Grupo Suramericana de seguros S.A.).

La asignación de capital tiene como foco prioritario los servicios financieros y afines, con tres inversiones:

- Suramericana, filial especializada en la industria de seguros, que como gestora de tendencias y riesgos entrega capacidades a las personas y las empresas en nueve países. Es la tercera aseguradora de origen latinoamericano por primas emitidas en la región. (Grupo Suramericana de seguros S.A.).

- SURA Asset Management, filial experta en ahorro, inversión y gestión de activos, con presencia en seis países². Es líder regional en la industria previsional y se posiciona como plataforma de inversión para personas y clientes institucionales. (Grupo Suramericana de seguros S.A.).

- Bancolombia, compañía en la que Grupo SURA es el principal accionista (no controlante). Ofrece servicios especializados y complementarios de banca universal, que la hacen líder en Colombia. Sus filiales conforman la principal red financiera en Centroamérica. (Grupo Suramericana de seguros S.A.).

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

Igualmente, ser uno de los principales accionistas (no controlantes) en dos inversiones industriales con las que compartimos vínculos patrimoniales y una filosofía en la forma de hacer empresa:

- Grupo Argos, matriz de inversiones en infraestructura con presencia directa en 18 países de América, mediante negocios de cementos, energía y concesiones viales y aeroportuarias. (Grupo Suramericana de seguros S.A.).

- Grupo Nutresa, empresa líder en alimentos procesados en Colombia y actor relevante regional de su industria, con operación directa en 17 países y marcas presentes en 82, a partir de sus ocho líneas de negocio.(Grupo Suramericana de seguros S.A.).Con todo, nuestras inversiones proporcionan una diversificación balanceada y exposición a diferentes riesgos, industrias, geografías y etapas de madurez de los negocios del portafolio. (Grupo Suramericana de seguros S.A.). (Somos sura, 2022)

 <p>UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MIEN JUNIO 21 DE 1996</p>	<p align="center">FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES</p>	<p>CÓDIGO: VERSIÓN: 01</p>
--	--	--



Figura 3. Empresa holding Suramericana de seguros S.A

2. FUNCIONES A EJECUTAR EN EL MARCO DE CONTRATO DE PRÁCTICA

El aprendiz que haga parte del equipo de Estrategia Digital Asesores, Apoya al Analista de Gestión de Canales, desempeño un rol que implica una serie de responsabilidades claves. Estas responsabilidades son fundamentales para respaldar las operaciones y estrategias de ventas digitales en la organización.


A lo largo del tiempo y a medida que se halla ganado experiencia, se asumen estas funciones. Sin embargo, es importante destacar que no se cuenta con un manual oficial que reúna de manera clara las funciones asignadas y los procesos necesarios para llevar

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

a cabo cada tarea. Esta falencia de un documento de referencia dificulta la capacitación y el desempeño efectivo de las responsabilidades como aprendiz en el equipo.

Funciones:

1. Atención de todas las solicitudes del correo digital.
2. Apoyar en las campañas mensuales dirigida a Sura digital y Asesores.
3. Descargar Informes de resultado de los ganadores de las campañas realizadas.
4. Descargar Informes para las cifras mensuales que realiza la analista.
5. Agregar Asesores nuevos a la plataforma de minisitios o desactivación cuando se solicita.
6. Informe mensual de minisitio
7. Agregar y eliminar Asesor al modelo de colas y subastas.
8. Participar activamente en el desarrollo y ejecución de estrategias para futuras campañas y proyectos.
9. Colaborar con la Analista en la preparación y ejecución de asesorías y capacitaciones destinadas a los asesores del Canal Digital.

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 - ABRIL JUNIO 21 DE 1996</small>	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

2. APROPIACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS

En el contrato de aprendizaje con Suramericana de Seguros, durante la consultoría de riesgos, la persona ha adquirido valiosos conocimientos que fueron aplicados en un entorno empresarial real, específicamente en el área de Canal Digital. Suramericana de Seguros, reconocida como una empresa líder en seguros, destaca por su enfoque en la excelencia en servicios y la satisfacción del cliente, operando en un mercado altamente competitivo. La organización está experimentando un crecimiento sostenido debido a la digitalización y la mejora continua de la experiencia del cliente.

La elección de esta práctica se fundamentó en la motivación de aprender de una organización líder y comprender las estrategias de ventas digitales en un mercado competitivo. El trabajo en el Canal Digital ha permitido a la persona observar y analizar de cerca, identificando la importancia de la segmentación de clientes, la personalización de contenido y la medición en tiempo real. Estos conocimientos han enriquecido significativamente su experiencia y le han proporcionado una comprensión más profunda de los desafíos que enfrenta la organización en su búsqueda de la excelencia en el canal digital.

2.1 Nivel de innovación que aplica la empresa.

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

En Suramericana de Seguros, la innovación desempeña un papel crucial, ya que la empresa se esfuerza constantemente por mejorar y adaptarse a un mercado de seguros en constante evolución. En la empresa, la innovación se manifiesta a través de diversos procesos, ideas y productos, todos diseñados con el objetivo de impulsar resultados finales sólidos. En este contexto, se pueden identificar los siguientes aspectos relacionados con el nivel de innovación:

Innovación Incremental: Suramericana de Seguros ha demostrado un compromiso con la mejora continua. La innovación incremental se refleja en la constante optimización de sus servicios y procesos existentes. Esto incluye la introducción de nuevas características en sus productos de seguros, la simplificación de los procesos de reclamaciones, y la adaptación de tecnologías emergentes para mejorar la eficiencia operativa.

Innovación Disruptiva: Aunque la empresa se enfoca en la mejora continua, también está atenta a las oportunidades de innovación disruptiva. Si bien esto puede requerir tiempo, Suramericana de Seguros está dispuesta a explorar nuevas tecnologías y modelos de negocio que puedan cambiar fundamentalmente la forma en que se entregan los servicios de seguros.

Tasa de Lanzamiento de Nuevos Productos: Mide la frecuencia con la que la empresa introduce nuevos productos de seguros al mercado.

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

Porcentaje de Inversiones en Investigación y Desarrollo (I+D): Evalúa la inversión destinada a actividades de I+D para impulsar la innovación.

Índice de Retención de Clientes: Un aumento en la retención de clientes puede ser un indicador indirecto de la efectividad de las innovaciones en la mejora de la experiencia del cliente.

Tiempo de Desarrollo de Productos: Un tiempo más corto para desarrollar nuevos productos indica una mayor agilidad y capacidad de respuesta a las demandas cambiantes del mercado.

Suramericana de Seguros está comprometida con el uso de estos KPI para medir y evaluar la efectividad de sus esfuerzos de innovación, y está dispuesta a ajustar su enfoque según los resultados obtenidos. La combinación de innovación incremental y la disposición a explorar la innovación disruptiva contribuye al éxito continuo de la empresa en un mercado altamente competitivo.

2.2 Componentes de RSE y Sostenibilidad.

SURA ha redactado una política de RSE y un código de conducta, lo que demuestra un compromiso formal con la RSE. “entendemos la sostenibilidad como la capacidad de repensarnos, anticiparnos, hacernos las preguntas correctas y gestionar los riesgos para enfrentar los retos de un entorno competitivo, de esta forma aportamos al desarrollo armónico de la sociedad, basados en nuestros principios corporativos.” (GRUPO SURA, 2023)


	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------



Figura 4. Rentabilidad Sostenible Suramericana de seguros S.A

“La empresa comunica su compromiso con la implementación de la RSE a toda la organización, lo que indica un esfuerzo por involucrar a todos los empleados en el proceso.” (Grupo Sura, Sostenibilidad,2023) La sostenibilidad ha estado presente desde nuestros inicios como una compañía de seguros. Esto explica la visión y filosofía que han tenido sus líderes frente a la manera como se debe asumir la responsabilidad corporativa y su vínculo con la sostenibilidad empresarial.” (GRUPO SURA, 2023).

Grupo SURA, el equipo encargado de ejecutar la implementación de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) está compuesto por el área de Seguridad y Salud en el Trabajo en colaboración con el área de Medio Ambiente y la Gerencia, entonces la respuesta a la pregunta sobre la identificación de dicho equipo sería afirmativa. Esto indica que la implementación de la RSE se aborda de manera interdepartamental, El trabajo conjunto

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 - ABRIL JUNIO 21 DE 1996</small>	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

de estos equipos sugiere que la empresa considera aspectos fundamentales de la RSE, como la seguridad de sus empleados, la protección del medio ambiente y la gestión adecuada de sus operaciones. Además, la participación de la Gerencia también indica un compromiso desde la alta dirección para llevar a cabo la implementación de la RSE de manera efectiva y alineada con la estrategia corporativa. La empresa ha identificado a sus grupos de interés y comprende cómo sus acciones impactan en estos grupos.

Grupo Sura está en constante relación y compromiso con todos los campos aplicando la RSE. (Grupo Sura, Sostenibilidad,2023)

- **Capital Social:** La empresa participa y busca fortalecer las redes humanas e institucionales, lo que demuestra un compromiso con la construcción de relaciones sólidas con la comunidad y otros actores. Trabajar de manera articulada por fines comunes indica una disposición para colaborar en la consecución de objetivos compartidos, lo que es un elemento esencial de la RSE.
- **Capital Humano:** La empresa se enfoca en habilitar a las personas con competencias y conocimientos que favorezcan su pleno desarrollo y les permitan generar valor. La flexibilidad y diversidad en el desarrollo de las personas sugiere un compromiso con la inclusión y la promoción de un ambiente de trabajo que valore la diversidad.
- **Capital Natural:** La empresa reconoce su dependencia de los servicios eco sistémicos y se compromete a hacer un uso responsable de los mismos. La mención de

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 - MEH JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------


la transición responsable de la operación y la sostenibilidad apunta a un enfoque de conservación y regeneración del capital natural.

- **Capital Financiero:** La gestión de los recursos financieros con el objetivo de lograr rentabilidad sostenible demuestra un compromiso con la responsabilidad financiera y la creación de valor a largo plazo.

La empresa realiza una gestión consciente de los capitales y la incorporación de criterios ambientales, sociales y de gobierno (ASG) en sus procesos de inversión, lo que sugiere una planificación estratégica que incluye consideraciones de RSE. Además, se hace referencia a la Política Marco de Inversión Sostenible y la participación en los Principios de Inversión Responsable, lo que demuestra una planificación estratégica formal en relación con la inversión sostenible.

Sura desarrolla un plan de actuación tanto interno como externo. Este enfoque se refleja en todos sus colaboradores, quienes se encuentran en constante retroalimentación sobre la sostenibilidad empresarial y su impacto tanto corporativo como externo. Además, la empresa ofrece una amplia gama de servicios centrados en la implementación de seguros que contribuyen a generar mejoras en el impacto social.


“Suramericana, a través del equipo de Geo ciencias y Riesgos, ha realizado modelos cuantitativos de precipitación, temperatura y vientos utilizando escenarios de riesgo físico (RCP2.6, 4.5, 6.0, 8.5) para gestionar los riesgos a través de la diversificación geográfica, medidas de mitigación anticipadas, cambio de cartera y nuevas tecnologías” (Grupo

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

Sura, Sostenibilidad,2023). Además, los análisis de riesgo de transición se realizan a través de escenarios cualitativos basados en las señales identificadas por los equipos de Geo ciencias y GTR en los observatorios de tendencias. Esto permite determinar el nivel de exposición de los fenómenos meteorológicos extremos asociados al cambio climático como: huracanes, inundaciones, sequías, incendios y granizadas. Esta evaluación ayuda a controlar la acumulación de riesgo en aquellas áreas donde se identifica un alto nivel de amenaza y a gestionar el riesgo de los clientes para contribuir a la sostenibilidad del negocio.

Sura implementa estrategias continuas destinadas a ofrecer incentivos y descuentos a los clientes que gestionan su impacto ambiental, lo que indica una clara comunicación de logros relacionados con la Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Esta comunicación se lleva a cabo mediante la promoción de incentivos y descuentos, lo que demuestra un compromiso por parte de la empresa en destacar sus esfuerzos en el ámbito de la RSE.

Se hacen constante publicaciones en las redes sociales y pagina web de informes sobre RSE, lo que confirma la comunicación de logros obtenidos en este ámbito.

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------

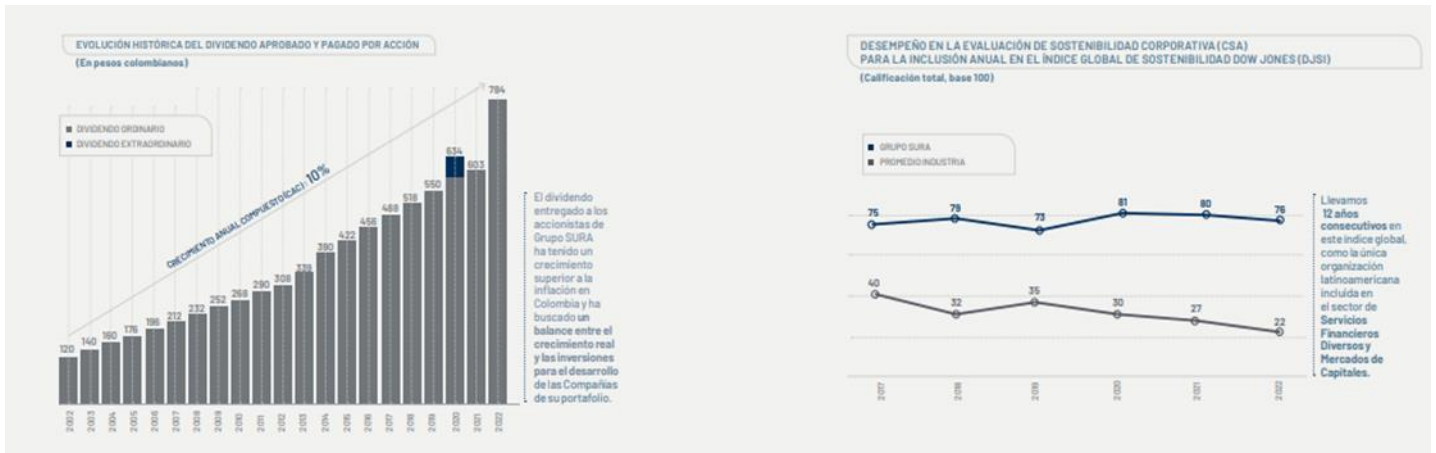


Figura 5. Rentabilidad Sostenible Cifras 2022 Suramericana de seguros S.A

Fuente. (Grupo Sura, Sostenibilidad, 2022)

2.3 Evaluación de la gestión estratégica de la empresa (Perspectiva y Prospectiva)

Perspectiva Empresarial de Grupo Sura:

Grupo Sura es una destacada compañía latinoamericana con una sólida historia en el sector financiero y de seguros. Fundada en 1944, la empresa ha experimentado un crecimiento constante y se ha convertido en una de las principales empresas financieras en América Latina.

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</small>	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

En la actualidad, Grupo Sura ocupa una posición destacada en el mercado latinoamericano, con una presencia significativa en varios países de la región. Sus operaciones abarcan una amplia gama de servicios financieros, incluyendo seguros, pensiones, inversiones y banca, lo que le permite ofrecer soluciones integrales a sus clientes.

La empresa ha mantenido una sólida situación financiera, con ingresos en constante crecimiento y márgenes de beneficio saludables. Su cuota de mercado en sus diferentes segmentos refleja su competitividad y liderazgo en la región.

Las fortalezas de Grupo Sura incluyen su presencia geográfica diversificada, una amplia gama de productos y servicios financieros, así como una reputación sólida en cuanto a la calidad y la confiabilidad de sus servicios. Sin embargo, también enfrenta desafíos en términos de competencia y la necesidad de adaptarse a un entorno empresarial en constante evolución.

Prospectiva Empresarial de Grupo Sura:

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

Grupo Sura ha establecido una visión atractiva para el futuro y está trabajando en una serie de estrategias clave para alcanzar sus objetivos:

Objetivos a Corto y Largo Plazo: Grupo Sura se ha fijado el objetivo de seguir expandiendo sus operaciones en América Latina y fortalecer su presencia en el mercado global de servicios financieros. Planea aumentar sus ingresos y ampliar su cartera de productos y servicios en los próximos 1-3 años, con un enfoque a largo plazo de 5-10 años para consolidar su posición como líder regional.

Estrategias de Crecimiento: La empresa tiene la intención de implementar estrategias de crecimiento que incluyen la expansión geográfica en mercados emergentes, el desarrollo de nuevos productos y servicios financieros innovadores, y la consideración de adquisiciones estratégicas para fortalecer su posición.

Innovación y Tecnología: Grupo Sura está comprometido con la incorporación de la innovación y la tecnología en sus operaciones para mantenerse relevante y competitivo en el futuro. Esto incluye la implementación de soluciones digitales para mejorar la experiencia del cliente y la eficiencia operativa.

 UNIREMINGTON® CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 AGEN JUNIO 21 DE 1996</small>	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

Sostenibilidad y Responsabilidad Social: La empresa tiene un firme compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social. Está trabajando en iniciativas para abordar cuestiones medioambientales, sociales y de gobierno corporativo, reconociendo la importancia creciente de estos aspectos en la toma de decisiones empresariales.

Riesgos y Desafíos Futuros: Grupo Sura está consciente de los riesgos y desafíos que el sector financiero enfrenta, incluyendo cambios regulatorios, fluctuaciones económicas y la necesidad de adaptarse a las cambiantes demandas de los clientes. Está preparado para abordar estos desafíos con flexibilidad y agilidad.

Indicadores de Éxito: La empresa utilizará indicadores clave de rendimiento (KPI) como el crecimiento de ingresos, la rentabilidad, la satisfacción del cliente y la sostenibilidad como métricas para medir su progreso hacia sus objetivos

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) priorizados por Grupo SURA

Nuestra estrategia empresarial y modelo de actuación están articulados con los [Objetivos de Desarrollo Sostenible \(ODS\)](#) aprobados por las Naciones Unidas. Como empresa del sector de servicios financieros contribuimos, particularmente, al cumplimiento del ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico. No obstante, priorizamos seis donde nuestro desempeño tiene mayor incidencia, así como las Compañías de nuestro portafolio de inversiones.



2

Grupo de Inversiones Suramericana S.A. es una compañía con domicilio principal en Medellín, Colombia: carrera 43A N° 5A – 113. Ed. One Plaza, torre Norte. Barrio El Poblado. Más información corporativa disponible en gruposura.com.

Figura 5. Rentabilidad Sostenible Cifras 2022 Suramericana de seguros S.A

Fuente. (Grupo Sura, Sostenibilidad, 2022)

3. PRESENTACIÓN DE CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

3.1 Diagnostico Grupo Sura S.A.

Grupo Suramericana de Seguros S.A. se erige como un pilar sólido en el mundo empresarial, con una trayectoria de 79 años en el mercado. Si bien ofrece una amplia gama de servicios, su enfoque principal recae en la venta de seguros e inversiones, diseñados para fomentar el crecimiento del patrimonio de otras empresas. A lo largo de

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

los años, la empresa ha experimentado una expansión significativa de sus operaciones a diversos países en Suramérica y Centroamérica, lo que le ha permitido consolidarse como una Organización Holding.

Hoy en día, Seguros Sura se destaca como una de las opciones preferidas para adquirir servicios en el mercado. Su reputación de confianza y seguridad ha consolidado su posición como líder en la industria. Además, se ha destacado como uno de los principales prestadores de servicios de salud en Colombia, respaldando sus servicios novedosos y ágiles. La rama de Sura Salud se ha convertido en un componente esencial de Seguros Sura.

En los últimos años, la empresa ha demostrado su carácter innovador al automatizar numerosos servicios, logrando eficiencia en un mercado altamente competitivo. Esta eficiencia no solo ha beneficiado a la empresa, sino que también ha contribuido al crecimiento económico del país al generar numerosas ofertas de empleo en diversas áreas.

No obstante, Grupo Sura no está exento de desafíos y oportunidades importantes para mantener y mejorar su posición en el mercado. Entre sus ventajas competitivas se

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

incluyen una amplia cobertura a nivel nacional y una sólida reputación ganada a lo largo de los años debido a su experiencia y la calidad de sus servicios.

A lo largo del tiempo, Grupo Sura ha evolucionado en una entidad compuesta por varias filiales con el propósito de ofrecer una gama completa de servicios e inversiones continuas para mantenerse en un mercado cada vez más competitivo. Esta adaptación constante es esencial para afrontar las posibles afectaciones externas, como las relacionadas con el Gobierno y la filial de Salud, lo que ha creado una dependencia mutua en las decisiones estratégicas a futuro.

Además de su enfoque en el mercado y el desarrollo empresarial, Sura ha decidido invertir en el desarrollo de futuros profesionales en Colombia. Esto ha dado lugar a la realización de convocatorias masivas para practicantes en la empresa, lo que ha resultado en una retroalimentación importante para todas las áreas y cargos.

Para facilitar el proceso de integración de los practicantes, Sura ha implementado el programa "Vivir el aprendizaje", donde los aprendices pueden acceder a recursos de conocimiento y certificaciones antes de ser asignados a sus áreas correspondientes. Esta asignación se realiza de acuerdo con las solicitudes de las áreas, considerando el nivel de estudio y la capacitación necesaria de los estudiantes. Una asignación adecuada

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

es crucial para asegurar que los aprendices puedan desempeñar eficazmente sus roles y cumplir con las expectativas de las áreas, evitando desajustes que puedan afectar la puntuación del área de aprendices y talento humano.

En particular, en el área de Gestión de Canales Digitales Asesores, se ha destinado un enfoque especial para impulsar el buen rendimiento en la comercialización de los seguros que ofrece Sura a través de múltiples plataformas digitales. Este enfoque ha generado múltiples oportunidades, ya que la tecnología ha permitido llegar a un público más amplio. Los asesores desempeñan un papel fundamental en esta área, ya que son el vínculo esencial para cumplir con los objetivos del canal digital. Las ventas han experimentado un aumento constante y han abierto nuevas oportunidades de empleo en Suramericana de Seguros S.A.

3.2 Diagnostico del área asignada

En el área de Gestión de Canales de Estrategia Digital Asesores, se ha identificado la necesidad de contar con un aprendiz tecnólogo que colabore con la analista de gestión de canales en el diseño de incentivos para los asesores y en la gestión de las solicitudes que estos requieren. La meta principal de esta función es garantizar el cumplimiento de los objetivos establecidos para las ventas a través del canal digital.

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 - MEH JUNIO 21 DE 1996</small>	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

Sin embargo, desde el comienzo de las prácticas en el rol de apoyo a la analista, se identificado una limitación significativa que obstaculiza la introducción efectiva a esta posición. El diagnóstico inicial revela la ausencia de un manual de funciones, lo que se traduce en una falta de automatización y una dificultad en el proceso de aprendizaje de la Gestión de Canales de Estrategia Digital. Tras discutir este tema con el líder del área, se llega a la conclusión que la creación de un manual de funciones sería beneficioso para ambas partes, agilizando la introducción al cargo y mejorando la comprensión de las tareas asignadas.

Es un desafío para el aprendiz, ya que carece de información clara sobre las responsabilidades y los objetivos del área. En la primera tarea asignada, no se encuentran herramientas necesarias para cumplir con las expectativas, lo que resulta en demoras en la entrega de tareas. La inducción abordó múltiples temas en un corto período, lo que genera confusión y estrés al intentar absorber toda la información en tan poco tiempo. A pesar de los esfuerzos por parte de la líder y la aprendiz, las grabaciones y los tutoriales disponibles pueden ser confusos e incompletos, lo que no proporciona una solución definitiva a estos problemas.

Este entorno ha aumentado significativamente la dificultad de llevar a cabo las prácticas de manera efectiva. La falta de recursos claros y la limitada disponibilidad de

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

la líder como única fuente de ayuda han complicado la comunicación y el tiempo necesario para cumplir con las tareas asignadas de manera eficiente.

Por lo tanto, el trabajo del aprendiz en las prácticas brinda una valiosa oportunidad para implementar una solución que beneficie tanto a la líder actual como a los futuros practicantes. Esto se traduciría en una inducción más completa, que permita a los nuevos aprendices comprender con claridad las funciones asignadas a su rol en el área de Gestión de Canales de Estrategia Digital Asesores. Esta iniciativa no solo facilitaría la adaptación de los nuevos integrantes del equipo, sino que también optimizaría la eficiencia y la productividad de toda la unidad, lo que beneficiaría a la empresa en su conjunto.

3.3 ¿Cómo se realizará el manual de funciones?

En el tiempo de desempeño como aprendiz se ha logrado identificar las tareas y responsabilidades que se deben llevar a cabo en el día a día. A menudo, el apoyo en tutoriales creados de propia autoría que sirven para guiarse en las tareas asignadas. Sin embargo, se reconoce que estos recursos pueden no ser suficientes y que el próximo aprendiz podría encontrar dificultades para comprenderlos. Por lo tanto, se decide crear un manual de funciones explícito que pueda servir de guía durante todo su período de prácticas en Sura. Este manual proporcionará respuestas a sus preguntas después de la inducción realizada por la líder.

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

La inducción inicial que proporciona la líder es esencial y debe incluir detalles como las aplicaciones más utilizadas y las claves necesarias para acceder a los recursos de trabajo. Además, la bienvenida y la presentación directa del líder son fundamentales para la introducción al cargo.

La implementación de este manual no solo busca mejorar el desempeño, sino que también es una inversión en la calidad y el éxito del equipo en su conjunto. Al ofrecer una base sólida de conocimiento y orientación, este manual se convierte en una herramienta esencial para el crecimiento y desarrollo tanto de los nuevos aprendices como del líder. Se espera que este recurso contribuya de manera significativa a la productividad y eficacia del equipo, al tiempo que fortalece el compromiso con el aprendizaje continuo y la mejora constante en el desempeño de nuestras funciones.

Por lo tanto, el objetivo principal es:

Facilitar la Inducción al Cargo.

Proporcionar Retroalimentación Diaria.

Ahorrar Tiempo: Uno de los principales beneficios de este manual es permitir a los nuevos aprendices resolver sus dudas de manera autónoma, sin depender constantemente de la líder para obtener respuestas.

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 - MEH JUNIO 21 DE 1996</small>	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

3.4 El manual de funciones dará una pequeña introducción como recordatorio al aprendiz sobre el propósito del área de Gestión de Canales de Estrategia Digital Asesores y en qué medida su rol y el de su líder contribuyen al cumplimiento de las metas de dicho canal. Esto servirá como un recordatorio constante de la importancia de sus funciones en esta área.

Al acceder a este soporte de funciones, el aprendiz podrá:

Comprender mejor las primeras inducciones que le proporciona la líder.

Tener sus preguntas listas para abordar en el momento adecuado.

Acelerar su adaptación y aumentar su productividad.

3.5 En el manual, se describirán detalladamente cada una de sus funciones, qué implican y cuál es su finalidad. Asimismo, se presentarán los pasos a seguir en cada función, proporcionando un soporte diario para su desempeño. Este manual contará con instrucciones claras para facilitar la comprensión y el aprendizaje de cada función.

El manual de funciones tiene como objetivo central proporcionar una guía detallada y comprensible para el aprendiz, asegurando que esté completamente preparado para llevar a cabo sus responsabilidades en el área de Gestión de Canales de Estrategia

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

Digital Asesores. Con su implementación, se espera aumentar la eficiencia y la autonomía del equipo, lo que beneficiará a los involucrados en dicha área.

4. RESULTADOS Y/O CONCLUSIONES

Matriz DOFA Vs PESTEL

	Político	Económico	Social	Tecnológico	Ecológico	Legal
Debilidad	Posibles cambios en la regulación gubernamental en el sector de seguros que podrían impactar negativamente	Dependencia de las condiciones económicas del mercado que pueden afectar la demanda de seguros.	Dificultades para llegar a nuevos segmentos de la población debido a barreras	Falta de inversión en tecnología que pueda limitar la eficiencia y competitividad en un	Posibles riesgos asociados con cambios en patrones climáticos y desastres naturales que podrían	cumplimiento normativo y regulaciones del sector que pueden generar costos adicionales y



UNIREMINGTON
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996

**FORMATO
INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

CÓDIGO:
VERSIÓN: 01

	en las operaciones de la compañía.		culturales o sociales.	mercado digital.	generar reclamaciones significativas.	requerimientos complejos.
Oportunidad	Cambios regulatorios que podrían abrir nuevas oportunidades de negocio o simplificar operaciones.	Mayor conciencia de la importancia de contar con seguros en momentos de crisis económicas.	Creación de programas de seguros personalizados para atender a segmentos de población desatendidos	Innovación tecnológica para mejorar la experiencia del cliente y la eficiencia operativa.	Mayor interés en seguros relacionados con la sostenibilidad y la gestión de riesgos ambientales.	Cumplimiento normativo que garantice la confiabilidad y seguridad en el mercado de seguros.
Fortaleza	Sólida relación con reguladores y gobiernos locales que facilitan la operación.	Historial de crecimiento financiero sólido y una base de clientes establecida.	Experiencia y conocimiento profundo del mercado y su base de clientes.	Inversiones en tecnología de punta que permiten una gestión	Potencial para ofrecer seguros relacionados con la sostenibilidad y la gestión de	Cumplimiento normativo que demuestra la confiabilidad y responsabilidad



UNIREMINGTON®
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 - MEY JUNIO 21 DE 1996

**FORMATO
INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

CÓDIGO:
VERSIÓN: 01

				eficiente y un servicio al cliente de alta calidad.	riesgos ambientales.	ad de la empresa.
Amena za	Existe la posibilidad de que la legislación frente al negocio asegurador cambie en el país, posibilitando la entrada de grandes empresas extranjeras en el negocio, lo cual puede ser visto como una	Fluctuaciones económicas globales que puedan afectar la demanda de seguros.	Crisis de confianza en la industria de seguros debido a eventos desafortunados o malas prácticas.	Competencia a creciente de nuevas empresas tecnológicas disruptivas en el sector de seguros.	Aumento de desastres naturales que generen un aumento en las reclamaciones.	Cambios normativos o demandas legales que puedan afectar la reputación y la rentabilidad de la empresa.

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

	latente amenaza para el liderazgo de la empresa.					
--	---	--	--	--	--	--

Tabla 1: Matriz DOFA Elaboración propia

Ciclo Deming PHVA

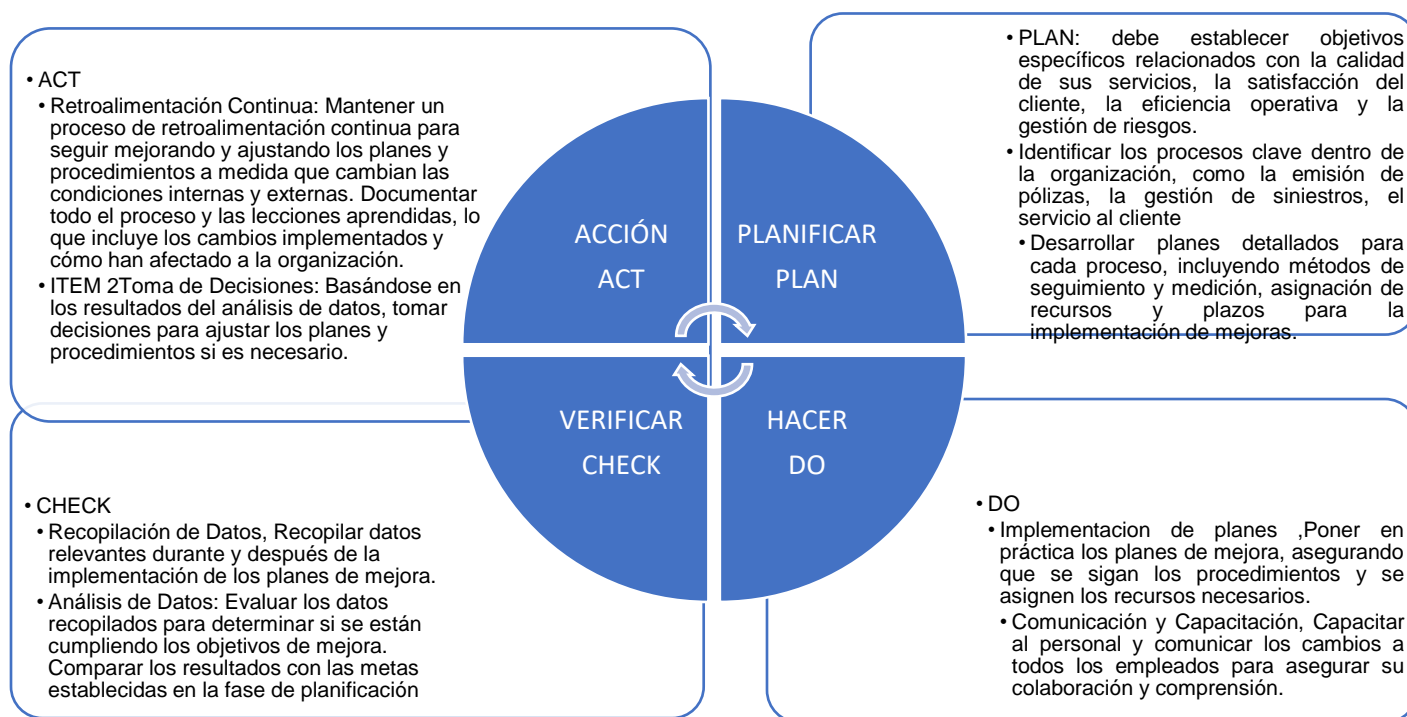


Figura 6: Ciclo Deming PHVA Elaboración propia

Con base en el análisis de Suramericana de Seguros S.A., se puede concluir que esta empresa ha logrado un alto nivel de éxito que la ha posicionado como una organización poderosa en Colombia y otros países. Su diversificación en diferentes ramas y sus

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

inversiones estratégicas han contribuido a su constante evolución. Además, su apuesta por la innovación le ha permitido adaptarse a las cambiantes demandas de sus clientes.

Uno de los aspectos destacados en la estrategia de Suramericana es su enfoque en el intraemprendimiento, brindando a sus empleados la oportunidad de mejorar las operaciones existentes y crear nuevos procesos. Esta mentalidad innovadora demuestra la capacidad de sus colaboradores para aportar al crecimiento de la empresa. La automatización de procesos también ha agilizado las operaciones, lo que ha llevado a un entorno laboral más eficiente y menos sobrecargado.

Sin embargo, es esencial que Suramericana de Seguros no se confíe en su posición actual ni se acomode en su zona de confort. En la actualidad, enfrenta una creciente competencia de empresas provenientes de otros países que cuentan con tecnología más avanzada y métodos estratégicos altamente efectivos. Este entorno competitivo exige que la empresa continúe innovando y mejorando sus procesos para mantener su posición en el mercado.

En el ámbito político, los cambios de gobierno conllevan cambios en la ideología y la implementación de nuevas leyes. Esta dinámica puede representar un desafío para Suramericana de Seguros, ya que se enfrenta a obstáculos regulatorios y obligaciones

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

que pueden resultar en gastos inesperados y afectar directamente sus inversiones y proyectos. Por lo tanto, la empresa debe estar preparada y abierta para asumir estos nuevos retos políticos que puedan surgir.

Por otro lado, las oportunidades que presenta la empresa, como aprovechar cambios regulatorios favorables y la creciente conciencia sobre la importancia de los seguros en tiempos de crisis económica, son ventajas que pueden ser exploradas para seguir creciendo. Las fortalezas, como su sólida relación con reguladores, historial financiero sólido y experiencia en el mercado son activos que pueden ser aprovechados para impulsar su crecimiento y competitividad.

Para enfrentar estos desafíos y aprovechar estas oportunidades, Suramericana de Seguros puede aplicar el Ciclo PHVA (Planificar, Hacer, Verificar, Actuar) de manera continua. La planificación estratégica y la implementación de mejoras en los procesos son cruciales. Además, la empresa debe asegurarse de recopilar y analizar datos para evaluar si se están cumpliendo los objetivos y tomar decisiones informadas. La retroalimentación constante y la adaptabilidad son esenciales para mantenerse ágil y competitiva en el mercado de seguros.


En el análisis del entorno directo de los aprendices, se destacan tanto las oportunidades como los desafíos que se presentan en su proceso de formación y desarrollo. Se observa

 UNIREMINGTON® CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 - MEH JUNIO 21 DE 1996</small>	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

una gran oportunidad en los convenios que se han establecido con institutos Técnicos, tecnológicos y Universidades. La organización muestra un claro compromiso al proporcionar un entorno directo para estos aprendices, respaldado por profesionales de Talento Humano y psicólogos que están disponibles para brindarles apoyo continuo. Además, se les proporciona acceso a todas las herramientas tecnológicas necesarias para llevar a cabo sus tareas de manera efectiva.

Sin embargo, existen desafíos que deben abordarse para mejorar la experiencia de los aprendices. Por un lado, las reuniones diseñadas para fomentar una cultura de progreso y motivación en el proceso de prácticas son valiosas. Se requiere una retroalimentación más amplia destinada a los líderes, lo que les permitiría ofrecer un acompañamiento más adecuado a los aprendices. Esto es esencial para brindar el tiempo necesario a los aprendices para absorber la información requerida y desempeñar sus roles de manera eficaz.

Un aspecto crítico que necesita atención es la falta de un manual de funciones para cada rol al que se destinan los aprendices. La ausencia de estos manuales retrasa la efectividad de su inducción y su adaptación a sus cargos. Esto puede crear un ambiente de aprendizaje con estrés laboral y una eficacia limitada en la realización de los procesos requeridos por cada líder. La elaboración de manuales de funciones específicos para

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

cada puesto ayudaría a los aprendices a comprender mejor sus responsabilidades y tareas, permitiéndoles desempeñarse de manera más efectiva.

5. MANUAL DE FUNCIONES (ÁREA GESTIÓN DE CANALES ESTRATÉGIA DIGITAL ASESORES)

Tabla de Contenido

5.1. Objetivo del manual de funciones dirigido al aprendiz de gestión de canales estrategia digital asesores.

5.2. Organigrama Canal Digital

5.3. Tabla relación con otros cargos

5.4. Funciones

5.4.1 El aprendiz se encargará de atender todas las solicitudes del correo de Edigital en el cual debemos estar en constante supervisión.

5.4.2. Apoyo en las campañas mensuales dirigida a Sura digital y Asesores.

5.4.3. Descargar Informes de resultado de los ganadores de las campañas realizadas.

5.4.4. Descargar Informes para las cifras mensuales que realiza la analista.

5.4.5. Agregar Asesores nuevos a la plataforma de minisitios o desactivación cuando se solicita.

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MIEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------


5.4.6. Informe mensual de minisitio.

5.4.7. Agregar y eliminar Asesor al modelo de colas y subastas.

5.4.8. Participar activamente en el desarrollo y ejecución de estrategias para futuras campañas y proyectos.

5.4.9. Colaborar con la Analista en la preparación y ejecución de asesorías y capacitaciones destinadas a los asesores del Canal Digital.

6. Bibliografía

	MANUAL DE FUNCIONES PARA EL APRENDIZ DE GESTIÓN DE CANALES ESTRATEGIA DIGITAL ASESORES	1
Versión 1.		

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

5.1. OBJETIVO

El objetivo principal de este manual es proporcionar una introducción clara al rol del aprendiz del canal de estrategia digital asesores. El manual se enfoca en abordar las responsabilidades asignadas a este puesto y facilitar una orientación detallada de los pasos necesarios para llevar a cabo cada función de manera efectiva.

- Establecer una comprensión clara: A través de este manual, se busca establecer una comprensión nítida de las responsabilidades que se esperan de un aprendiz en el canal de estrategia digital.
- Mejorar la eficiencia operativa y de aprendizaje: Al proporcionar una guía detallada de las funciones y responsabilidades, nuestro objetivo es contribuir a la mejora de la eficiencia operativa, asegurando que cada tarea se realice de manera consistente y eficaz. Además, este manual servirá como una herramienta fundamental en la orientación y capacitación de nuevos aprendices, acelerando su proceso de adaptación a las tareas y responsabilidades del rol.

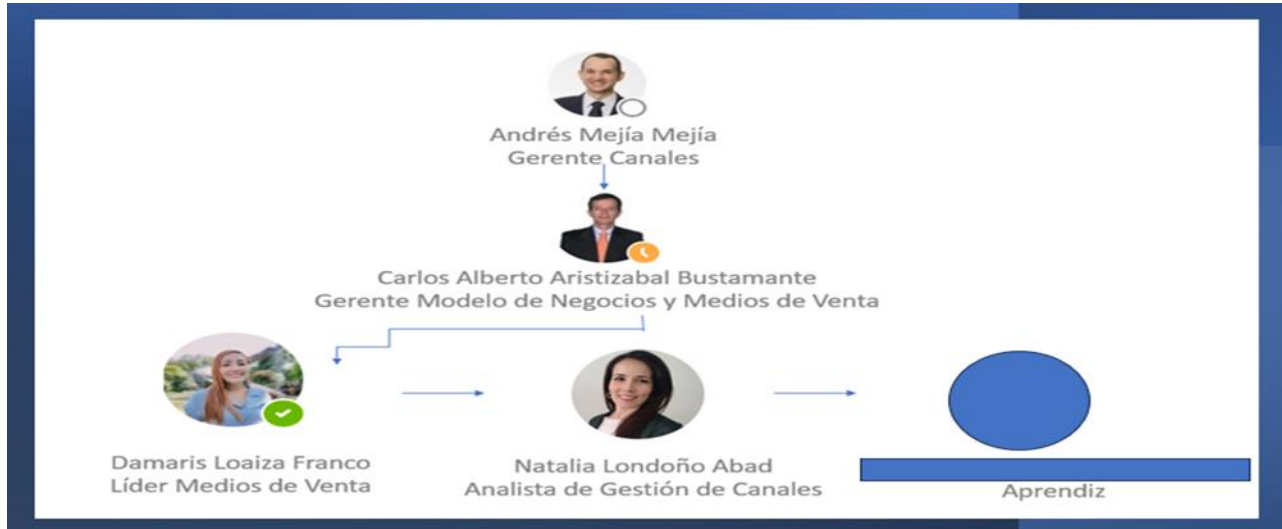


UNIREMINGTON
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 AGEN JUNIO 21 DE 1996

**FORMATO
INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**


**CÓDIGO:
VERSIÓN: 01**

5.2. ORGANIGRAMA CANAL DIGITAL.



5.3. RELACION CON OTROS CARGOS

APRENDIZ ESTRATEGIA CANAL DIGITAL	
Líder directa: Analista de Gestión de Canales	Apoyar en todas las actividades requeridas, comunicación continua para lograr un trabajo en equipo, cooperación mutua para lograr los objetivos de la analista.
Líder medio de ventas:	Atender a solicitudes como reportes, asistir a reuniones solicitadas y participar en procesos de medio de ventas.

 UNIREMINGTON® CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 AGEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

OBJETIVO DEL AREA	Desarrollar estrategias para aumentar las ventas de Seguros a través de canales digitales. Incentivar a los asesores en su producción y apoyar en los procesos requeridos. Cumplir con las metas que solicita la Organización.
--------------------------	--

Tabla 2 relación con otros cargos.

5.4. FUNCIONES

A continuación, se contará con una guía detallada de las funciones, objetivos y pasos para aprender y brindar apoyo al proceso de prácticas:

5.4.1 El aprendiz se encargará de atender todas las solicitudes del correo de Edigital en el cual debemos estar en constante supervisión.

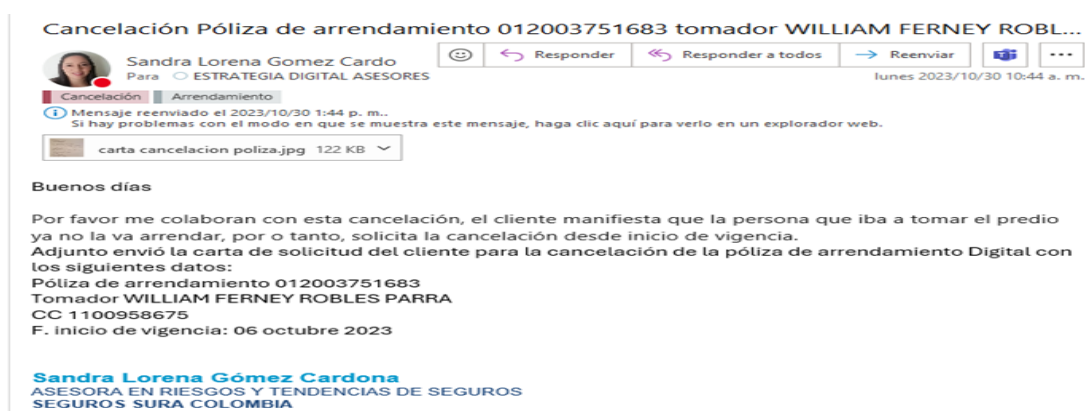
Pasos:

 <p>UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</p>	<p>FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES</p>	<p>CÓDIGO: VERSIÓN: 01</p>
---	---	--

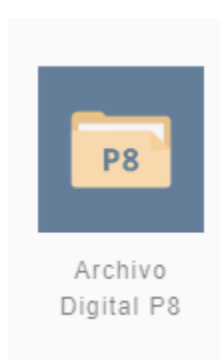
1. Ingresar al correo edigitalasesores@asesorsura.com con la contraseña que brinde la líder.

solicitudes Cancelaciones y renovaciones

***Cancelaciones:**1. Llegará un correo solicitando cancelación de una póliza en este correo solo debe solicitar la cancelación el asesor o el tomador de dicha póliza.



2. Para descargar la Póliza ingresamos a la página de Somos sura con nuestro usuario, y nos dirigimos a P8:



3. Al ingresar se busca el número de Póliza la caratula donde encontraremos toda la información del tomador y el Asesor



UNIREMINGTON
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996

**FORMATO
INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

CÓDIGO:
VERSIÓN: 01

CONSULTA: POLIZAS EXPEDIDAS

Nro Poliza* **PREPAGADA INTEGRACION**

Nro Recibo **INTEGRACION**

Tipo documental

Tipo Doc Id

Nro doc Id

Riesgo

Fecha del documento Entre (yyyy-mm-dd)

Operación

4. Validar con la carta de solicitud de cancelación el nombre y cedula del tomador.

SEGURO DE CUMPLIMIENTO PARA CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO




CIUDAD Y FECHA DE EXPEDICIÓN PEREIRA, 05 DE OCTUBRE DE 2023		PÓLIZA NÚMERO 3751683-3	REFERENCIA DE PAGO 01215324994	
INTERMEDIARIO SANDRA LORENA GOMEZ CARDONA		CÓDIGO 10820	OFICINA 2511	DOCUMENTO NUMERO 15324994
TOMADOR WILLIAM FERNEY ROBLES PARRA			CEDULA 1100958675	
ASEGURADO Y/O BENEFICIARIO WILLIAM FERNEY ROBLES PARRA			CEDULA 1100958675	

5. Verificar si el asesor si hace parte de la base de asesores digitales por medio del Código.

PARTICIPACIÓN DE ASESORES		
CÓDIGO	NOMBRE DEL ASESOR	COMPANÍA
10820	SANDRA LORENA GOMEZ CARDONA	SEGUROS GENERALES SURAMERICANA

Esta base la brinda la líder del aprendiz.

Código del Asesor	Clase Contrato	Clase Vinculacion	Tipo Nomina	Compañía	Compañías	TipoDcto	Cedula	Nombre del Asesor
10820	Laboral	Asesor Dependiente	Con Variabilidad	01	SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A.	CEDULA	31431992	SANDRA LORENA GOMEZ CARDONA

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

6. Al realizar las verificaciones se procede a enviar solicitud de cancelación a el siguiente correo igarciab@sura.com.co donde proceden a cancelar la póliza y devolver el dinero a el tomador.

Desde este correo se confirmará cancelación de 2 a 3 días hábiles procediendo a informar al solicitante los pasos a seguir.

7. Esta información de cancelación de Pólizas se llevará a un archivo en el se deberá poner la información sobre el tomador y asesor del indicado número de póliza esto para tener un reporte al cual la líder debe tener acceso.

Nombre Asesor	Codigo	Email Asesor	Nombre Cliente	Número Identificación	Email Cliente	Número de Póliza
DIEGO ALEJANDRO ALARCON GARCIA	12062	diego.alarcon@asesorsura.com	JUAN FELIPE SIERRA GARCIA	1027150019		3531479-3
LUIS MIGUEL VILLA LENIS	46832	luis.villa@asesorsura.com	DANIEL GIRALDO ARANGO	1152456735		3540099
LILIANA HOYOS HINCAPIE	19670	liliana.hoyos@asesorsura.com	Carlos Mario Cortina García	71779430		3296217
JHON JAIRO URIBE ELIZALDE	11532	jhon.elizalde@asesorsura.com	JORGE ERNESTO LOPEZ RODRIGUEZ	9521844	jorgeelr07@yahoo.com	3416975-3
DIANA MARCELA MORA MORA	19725	diana.mora@asesorsura.com	DAYANNA PAOLA RODRIGUEZ TORRES	1016013623		12003515044

Asunto Email	Fecha llegada email edigital /io	Modelo Operativo	Liliana Ma
RV: Respuesta a tu solicitud 23020628368310	2023/02/20		2023/02/20
RV: GESTION DEVOLUCION DE PRIMA RADICADO N° 2302012832418	2023/02/17		2023/02/20
Solicitud Cancelación Póliza de Arrendamiento Nro.3296217-2 Clie	2023/02/16		2023/02/20
RV: cancelación póliza (3416975-3) Cedula de Ciudadania 9.521.844	2023/02/20		2023/02/20
RV: Cancelación póliza arrendamiento digital No. 012003515044 DA	2023/02/23		2023/02/24

NOTA: Si al verificar el código del asesor sale el código 54305 esta solicitud se dirige al correo ceatencionclienteSEL@suramericana.com.co quienes son los responsables de responder a las solicitudes con dicho código.

* RENOVACIONES:

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

1. Para renovaciones si no se adjunta la Póliza en el email nos dirigimos a P8 descargamos la póliza se valida en cancelaciones nombre del tomador y asesor con el código correspondiente a nuestra lista vigente de asesores digital.



2. Al verificar que el asesor sea de ventas digital se solicita al líder la renovación, el cual responderá con un enlace de renovación el cual se envía en respuesta al solicitante el cual debe ingresar y realizar la renovación.

De: ESTRATEGIA DIGITAL ASESORES <edigitalasesores@asesorsura.com>

Enviado: jueves, 12 de octubre de 2023 1:53 p. m.

Para: Sandra Cecilia Landinez Salguero <sandra.landinez@asesorsura.com>

Asunto: RE: Solicitud modificar valor canon renovacion poliza arrendamiento digital Cliente Sandra Triana cc 51699722

Buena tarde Sandra

Este es enlace para hacer la renovación de la póliza revisen que los datos estén correctos antes de hacer el pago:

<https://www.suraenlinea.com/arrendamiento-digital/sura/cotizacion/renovacion/Zg2%2fAAjym8tlg4ghrq%2b1Xw%3d%3d>

Saludos,

5.4.2 Apoyo en las campañas mensuales dirigida a Sura digital y Asesores.

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

Esta función se realiza con el fin de apoyar a la líder en la realización de plantillas para cada campaña con los parámetros legales que nos indiquen, al constituir la campaña de Sura digital se busca premiar a los clientes que realicen compras de Seguro por medio de la plataforma Web esto brinda la fidelización de los clientes por medio de Bonos que pueden redimir en varios establecimientos comerciales en el caso de las campaña dirigida a asesores se busca aumentar las ventas de seguros y motivarlos a comercializar por canal digital.

Pasos:

1.Cada mes enviará vía email Edigital o de la líder los legales de las campañas de Sura digital.

Asunto: Campaña comercial Suraenlinea.com y Wesura.com entre el 14 al 20 de septiembre del 2023

Buenos días
Espero que estén muy bien!!

Les contamos que activaremos para el mes de **septiembre** la campaña comercial en donde entregaremos bonos para el seguro de Arrendamiento Digital, seguro de viajes, y Seguro de Autos, y motos por compras realizadas en Suraenlinea.com y descuento del 20% en Wesura.com

La campaña comenzará desde las 00:00 horas del jueves 14 de septiembre hasta las 23:59 horas del miércoles 20 de septiembre

Les compartimos algunas piezas gráficas que se verán en el sitio

Suraenlinea.com:

2.Se miran los legales que pertenecen a nuestro equipo digital:

(En este caso nos hacemos cargo de Arrendamiento Digital-Viajes-Autos y Motos.)

Ejemplo:

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--

Producto	Canal	Vigencia de la oferta	Oferta	Tiempo para la redención del premio	Ciudades de compra donde aplica el premio	Proveedores de la redención	Redención y Legales
Seguro de Arrendamiento	suraenlinea.com/s egurosura.com	Entre el 14 al 20 de septiembre del 2023	Compra tu seguro de arrendamiento en suraenlinea.com y recibe un bono de 50.000 *Solo aplica para Canon de arrendamiento superior a \$1.200.000 y con duracion de 12 meses.	El bono tendrá una vigencia de tres meses para ser redimido en nuestro sitio web después de que hayas recibido el correo con las especificaciones para su redención. Después de su redención, tendrá una vigencia de seis meses para ser usado en el comercio	A nivel nacional.	Ciudades principales: https://sura.plandereconocimientos.com/pages/fo gin Ciudades secundarias: https://sura2.plandereconocimientos.com/pages/fo gin Ciudades terciarias: https://sura3.plandereconocimientos.com/pages/fo gin	Seguro de Arrendamiento: por la compra del seguro de arrendamiento en suraenlinea.com 14 al 20 de septiembre del 2023 Por esta compra recibe: un bono de \$50.000 con pago anual. En nuestro sitio web de redenciones podrás elegir utilizar tu bono en comercios como: Netflix, Tennis, Spotify, Justo y Bueno, éxito, Rappi, Gasolina, Pepe Ganga, entre muchos más. -La compra debe corresponder a un seguro nuevo. -El bono llegará a tu correo electrónico, en máximo 5 días hábiles después de que hayas realizado el pago de tu seguro. -Si cancelas el seguro en los primeros 30 días de vigencia, debítaremos el valor del bono del pago que realizaste. -El bono tendrá una vigencia de tres meses para ser redimido en nuestro sitio web después de que hayas recibido el correo con las especificaciones para su redención. Después de su redención, tendrá una vigencia de seis meses para ser usado en el comercio. -El bono podrá redimirse la página web de beneficios de SURA. -El bono no será canjeable por dinero.

3. Al leer los legales para cada campaña se accede a las plantillas de Sura digital que nos proporciona cada mes la líder.

	Autos-Motos del 17 al 23 de oct 2023.pptx	29 de septiembre	Natalia Londoño Abad	1,42 MB	 Compartido
	Campaña Viajes del 17 al 23 de Oct 2023.p...	28 de septiembre	Maria Fernanda Holgu	891 KB	 Compartido
	Campaña Arrendamiento del 17 al 23 de O...	28 de septiembre	Maria Fernanda Holgu	3,19 MB	 Compartido

4. Se abre cada plantilla se cambia la imagen de cada una y se cambian los parámetros y legales con la información recibida.

Ejemplo: Se abre la plantilla en power point se hace cambio de Imagen, se organiza la fecha de la campaña, se modifican los legales con los indicados para la campaña y se coloca el valor del Bono.



UNIREMINGTON
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996

**FORMATO
INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

CÓDIGO:
VERSIÓN: 01

Asegura el pago de tu canon de arrendamiento

Si tu inquilino incumple con el pago, te entregamos el dinero correspondiente para que no dejes de percibir tus ingresos.

Compralo ya en suraenlinea.com

¡Solo necesitas conexión a internet!

CAMPAÑA PROMO en Suraenlinea.com
Del 17 al 23 de Octubre 2023

Por la compra del seguro de Arrendamiento Digital con tú Código de Asesor; tu cliente podrá ganar un Bono Éxito o de otros comercios de \$50.000. Aplica para cánones mayores a \$1200.000 y vigencia de 12 meses.

Bono de \$50.000


En nuestro sitio web de redenciones se podrá elegir utilizar el bono en comercios como: Éxito, Netflix, Tennis, Spotify, Rappi, Gasolina, Pepe Ganga, y muchos más.





Aplica a nivel nacional




5. Al editar cada plantilla con sus legales e información correcta se enviará a la líder cuando nos confirme que todo está listo se procede a enviar al correo de comunicaciones (nccardona@sura.com.co) quienes se encargan de realizar las publicaciones en Sura en línea.


 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------


Solicitud Publicación campañas digitales boletín 12 de Octubre!


María Fernanda Holguin Puert:


Responder
 Responder a todos
 Reenviar


Para  **Nora** Cristina Cardona Zuluaga;  Sergio Ivan Ramirez Hincapie
CC  Natalia Londoño Abad
viernes 2023/10/06 10:46


Campaña Arrendamiento del 17 al 23 de Oct.pptx 3 MB
v


Campaña Viajes del 17 al 23 de Oct 2023.pptx 894 KB
v


Autos-Motos del 17 al 23 de oct 2023.pptx 1 MB
v

Buen día **Nora**

Mucho gusto soy María Fernanda, la Aprendiz del medio digital Asesores, quiero pedirte un favor y es que nos colabores publicando una Campaña de SURA EN LINEA que inicia del 17 al 23 de Octubre. Es para las soluciones de: arrendamiento - Viajes - Autos y motos.

Te adjunto 3 piezas para ello.

Por favor tener en cuenta este email y que las piezas se publiquen en el boletín del jueves 12 de Octubre.

Adicional, contarte que estamos con unas campañas vigentes del Canal Asesores para PAC y para Viajes, Natalia te estará enviando las piezas en otro email para que esa información se publique el martes 10 de Octubre.

-La de PAC aplica para asesores que vendan del 01 al 31 de Octubre la solución.

-La de Viajes aplica para asesores que vendan del 01 al 16 de Octubre la solución.

Gracias! Feliz día

6. Para redimir esta campaña en los boletines publicados se dan los pasos al cliente después de la adquisición del seguros para solicitar su Bono quienes mandan un Email a Edigital .

Para la entrega del bono al cliente, envía carátula y recibo de pago al email:

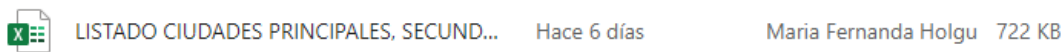
edigitalasesores@asesorsura.com

*Esta comunicación no debe reenviarse al cliente - Es exclusiva para el asesor

7. En la solicitud del cliente al Email adjuntan las Pólizas adquiridas y nuestro rol es verificar que cumpla con los requisitos establecidos en los legales.

8. Al verificar que gano Bono de la campaña nos dirigimos a asignar su código con el cual podrá acceder a los comercios, nos vamos para nuestra nube de One drive donde nuestra líder deja los formatos de Bonos disponibles para las campañas.

- Se verifica de que ciudad es el ganador y accedemos a la lista de ciudades para mirar si su ciudad es primaria, secundaria o Terciaria:



- Al confirmar a qué tipo de ciudad pertenece accedemos al formato de Bonos destinado para dicha ciudad:

> ARCHIVOS NATALIA > APRENDIZ ARCHIVOS AYUDA > Campañas y Bonos > Campañas-BONOS JUJU Códigos por ciudad

Nombre	Modificado	Modificado por	Tamaño de arch...	Compartir	Actividad
CIUDAD TERCIARIA	14 de septiembre	Natalia Londoño Abad	1 elemento	Compartido	
CIUDAD SECUNDARIA	14 de septiembre	Natalia Londoño Abad	2 elementos	Compartido	
CIUDAD PRINCIPAL	14 de septiembre	Natalia Londoño Abad	3 elementos	Compartido	

- Se abre el formato y se asigna código con la información que se solicita en la data:

Fecha de creación	Código ingreso	ID código	Puntos del código	Codigos vencen en un año Sep15 2024 (Valor \$50.000 - Cantidad 120)	Fecha de Emisión	Entregado por	Entrega a quién Nombre	Entrega a quién Email	Fec
9/15/2023 15:14	550239	tGdnG796l	50000		11/10/2023	Mafe Holguin	DIAZ URIBE JUAN DAVID	juan.diaz@asesorsura.com	Septiem
9/15/2023 15:14	550240	S*Z7*NhcNQ	50000		11/10/2023	Mafe Holguin	POR SIEMPRE SEGUROS LTDA	gloria.ospina@asesorsura.com	Septiem
9/15/2023 15:14	550241	zUZRTxymrk	50000		11/10/2023	Mafe Holguin	MARTINEZ URIBE MARISOL	marisol.martinez@asesorsura.com	Septiem
9/15/2023 15:14	550242	nwDy4zeD7Q	50000		11/10/2023	Mafe Holguin	VALDES CASTRO ASTRID CAROLINA	astrid.valdes@asesorsura.com	Septiem
9/15/2023 15:14	550243	cTJGR9N6J4	50000		11/10/2023	Mafe Holguin	AGENCIA DE SEGUROS ANGOPI LIMITAD	segurosangopi@asesorsura.com	Septiem
9/15/2023 15:14	550244	RKoatT839Y	50000		11/10/2023	Mafe Holguin	GOMEZ ECHEVERRI GONZALO	gonzalo.gomez@asesorsura.com	Septiem
9/15/2023 15:14	550245	Qd3q55zDSt	50000		11/10/2023	Mafe Holguin	STARGROUP Y MARKETING LTDA	stargroupitda@asesorsura.com	Septiem
9/15/2023 15:14	550246	7X9@lvpodr	50000		11/10/2023	Mafe Holguin	AVANZADA SEGUROS LTDA	avanzadaseguros@gmail.com	Septiem
9/15/2023 15:14	550247	byQbiXwygX	50000		11/10/2023	Mafe Holguin	CELADA CRUZ CAROLINA	carolina.celada@asesorsura.com	Septiem
9/15/2023 15:14	550248	v3W5dKmQxg	50000		11/10/2023	Mafe Holguin	ACOSTA VASQUEZ LIANA LIZETH	liana.acosta@asesorsura.com	Septiem
9/15/2023 15:14	550249	QmunsKS2Qt	50000		11/10/2023	Mafe Holguin	SYO CONSULTORES DE SEGUROS CIA LTD	syoconsultoresitda@asesorsura.com	Septiem
9/15/2023 15:14	550250	7BnRSP6M4Q	50000		11/10/2023	Mafe Holguin	MAVERLY ANDREA RIOS LIBRE	Maverlyrios@hotmail.com	Octubre



- Al mismo tiempo la líder brinda un Excel para realizar un informe de los ganadores en él se debe colocar el código asignado al ganador el Id del código y la respectiva fecha que los proveedores de Bonos realizaron la emisión:

Cliente Número ID	Cliente Nombre Completo	Email Cliente	Certificado Número Póliza	Pdn Sura Evento	Fecha emisión o entrega de bono al cliente D/M/A	codigo del bono	id codigo	Fecha emision JUJU
41594204	maria aleman	alemancasasmariae@gmail.com	900001063422		27/10/2023	PUXNzyqd1r	550252	2023/09/15 15:14
55229773	MARIA florez	m.a_angelica@hotmail.com	900001062827		27/10/2023	LR3l3Nyh3t	550253	2023/09/15 15:14
8299444	leonel montoya	lemont0509@hotmail.com	900001062804,900001062805		27/10/2023	11YqhxvgSE	550254	2023/09/15 15:14
1017255878	jhoan gonzalez	administracion@martinamodacolombia.com	900001062660		27/10/2023	Dc2NF5y2cN	550255	2023/09/15 15:14
71691437	carlos galeano	cagugare@hotmail.com	900001062362		27/10/2023	VrvwVZdCyRE	550256	2023/09/15 15:14
1019005539	katherine sAnchez	ktsanchez.g@gmail.com	900001062283		27/10/2023	nyeNwbp9A	550257	2023/09/15 15:14
g41317330	juan rodriguez	sst.bha@fourseasons.coM	900001062262		27/10/2023	2ou7*RTF*3	550258	2023/09/15 15:14
1032390180	gina sanchez	gsanchez@fastwaysas.com	900001062108		27/10/2023	Jb183Mp4BU	550259	2023/09/15 15:14
1035912298	juan cuartas	sebas54835@hotmail.com	900001062061		27/10/2023	TVJheNkFyb	550260	2023/09/15 15:14
1152446503	paula franco	paulafranco@apriorilegal.co	900001061997		27/10/2023	tV65AlfvZU	550261	2023/09/15 15:14
71731705	parmenides aristizabal	parme@baosilatam.com	900001061596		27/10/2023	nd9NQLBtYs	550262	2023/09/15 15:14
2994727	luis morales	arturo_morales61@yahoo.com	900001061556		27/10/2023	Q7Jka6D3V	550263	2023/09/15 15:14
ad772695	stylianos chronopouloS	orlando.sanchez@partidodoble.com.co	900001061500		27/10/2023	Cc6Bd8ePH	550264	2023/09/15 15:14
41785393	maria marin	sandravelezy@gmail.com	900001061392		27/10/2023	Qhho5@1vYI	550265	2023/09/15 15:14
31909665	rosa trujillo	eletru308@hotmail.com	900001061183		27/10/2023	18KQzo8tR9	550266	2023/09/15 15:14
1019005539	katherine sanchez	ktsanchez.g@gmail.com	900001060850		27/10/2023	115YFv3HbX	550267	2023/09/15 15:14
13821852	orlando madedO	ormadedo52@yahoo.coM	900001060491,900001060490		27/10/2023	RHL7kuULWc	550268	2023/09/15 15:14
32426300	martha velasco	serencia@cisceurid.com.co	900001060414		27/10/2023	t6Gwvwr7T6d	550269	2023/09/15 15:14

Aquí terminaríamos con Campañas Sura en línea.

9.Campaña Asesores, en esta campaña se cuenta con una lista Vigente de asesores que es proporcionada por el líder en esta lista la información sobre ellos incluyendo el correo de cada uno al cual mandaremos la correspondencia.

Nombre del Asesor	Código del Asesor	Email Asesor
NORMA CONSTANZA BLANDON SUAREZ	45100	norma.blandon@asesorsura.com
MARIELA PERDOMO GONGORA	50978	mariela.perdomo@asesorsura.com
CLAUDIO GIULLIANO GAITAN TRIVIÑO	53295	claudio.gaitan@asesorsura.com
ASESOR DE TU SE Y CIA LTDA .	54437	asesordetuseguroltda@asesorsura.com
DIEGO FERNANDO BARRERO ROJAS	56051	diego.barrero@asesorsura.com

 <p>UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</p>	<p>FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES</p>	<p>CÓDIGO: VERSIÓN: 01</p>
---	---	--

10.El líder ideara la estrategia al igual que se le brindará ideas, por ejemplo:

Se darán Bonos de 100,000 mil pesos a los Asesores que comercialicen del 17 al 23 de noviembre del 2023 dos pólizas de Viajes Internacionales.

11.Al tener clara la estrategia se procede a realizarse una plantilla con los legales de la campaña se puede hacer en power Point la imagen y después agregarla a los legales realizados en Word

12.Para crear imágenes se puede acceder a la página donde indican los colores de Sura, logo, banners y letras.

<https://www.segurossura.com.co/somossura/Al-dia-en-Compania/2023/Febrero/martes-28/Conviertete-en-un-experto-del-look-SURA.html>

<https://www.manualdemarcasura.com/>

Ejemplo:

 <p>UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</p>	<p align="center">FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES</p>	<p>CÓDIGO: VERSIÓN: 01</p>
---	--	--

Del 01 al 16 de Octubre 2023
Receso - Vacaciones




**Experimenta con la solución de viajes y atrae públicos con
tu código de Asesor**

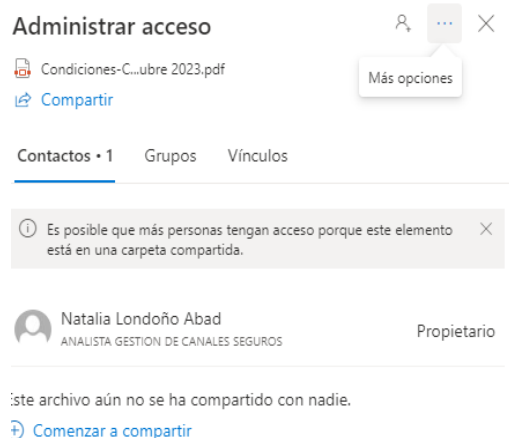
¿Tus clientes y familiares disfrutan Viajar? ¡Qué esperas para ofrecerles el seguro de
Viajes!
Si vendes **2 pólizas de Viajes** entre el 01 y el 16 octubre usando tu URL personalizada,
Widget o API, recibe un bono de **\$100.00**

Recuerda que ésta es la **URL Personalizada de Viajes** (reemplaza las **XXX** por el
código de Asesor):

<http://www.suralia.com/chi/seguros/seguros-viajes>

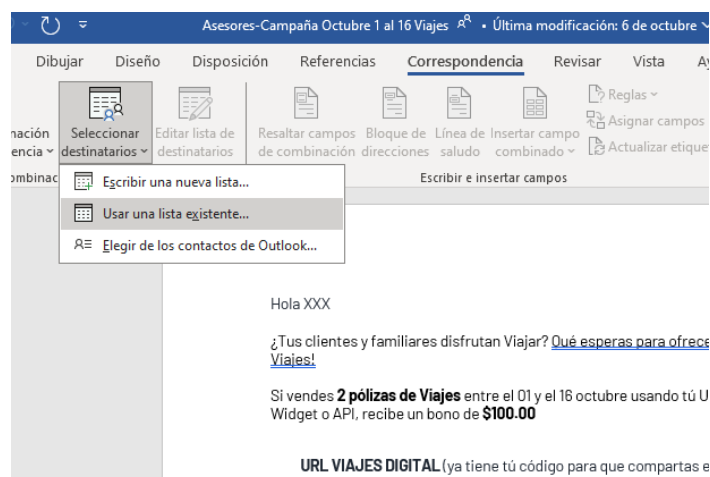
13. Al tener lista la plantilla el líder brinda un Word con el mensaje de la correspondencia en el cual se incluyen los legales en la plantilla incorporados para esto se ingresa a la nube de One drive de Edigital y se procede a subir el archivo a la carpeta esto con el fin de dar permiso de vista a todos los asesores cuando den clic en la imagen de los legales de la campaña.

 <p>UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MIEN JUNIO 21 DE 1996</p>	<p>FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES</p>	<p>CÓDIGO: VERSIÓN: 01</p>
--	---	--



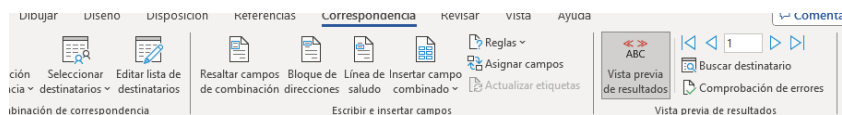
14. Se procede a dar permiso de vista sin tener que iniciar sesión.

15. Después se realiza la correspondencia al correo de todos los asesores, en Word se dirige a correspondencia y seleccionamos la lista.



16. Seleccionamos los campos que se necesitan para poner la información de la lista como el nombre del Asesor y el código con el que finaliza su URL de ventas.

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------



Hola NUBIA MORENO HERNANDEZ

¿Tus clientes y familiares disfrutan Viajar? [Qué esperas para ofrecerles el seguro de Viajes!](#)

Si vendes **2 pólizas de Viajes** entre el 01 y el 16 octubre usando tu URL personalizada, Widget o API, recibe un bono de **\$100.00**

URL VIAJES DIGITAL (ya tiene tu código para que compartas en tus medios):

<https://www.suraenlinea.com/viajes/sura?codigoAsesor=1248>

17. Se procede a enviar la correspondencia.

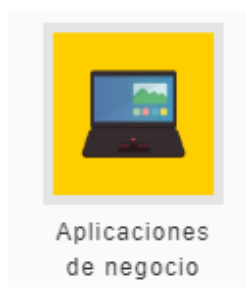
5.4.3. Descargar Informes de resultado de los ganadores de las campañas realizadas.

En esta función se realiza la descarga mensual de los ganadores de las campañas realizadas con el fin de poder premiar a los Asesores ganadores por sus seguros vendidos creando una motivación para seguir comercializando por medio de canal digital con sus URL personalizadas.

Pasos:

1. Ingresar a somos sura con el usuario que nos brinde la líder en los primeros días de inducción y nos dirigimos a aplicaciones de negocio.

 <p>UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MIEN JUNIO 21 DE 1996</p>	<p>FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES</p>	<p>CÓDIGO: VERSIÓN: 01</p>
--	---	--



2. Después ingresamos a SINCO



3. seleccionar el orden para poder llegar a nuestra data para descargar:

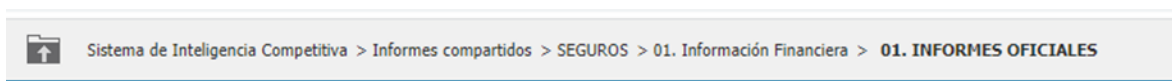
-Sistema de Inteligencia Competitiva

-Informes Compartido

-Seguros

-01. Información Financiera

-01. Informes Oficiales.



Se busca el de PDN y STROS

Sistema de Inteligencia Competitiva > Informes compartidos > SEGUROS > 01. Información Financiera > 01. INFORMES OFICIALES				
Nombre	Propietario	Modificado	Descripción	
01.1 REPORTE SIG - PDN y STROS	Administrator	13/07/22 11:19:04	Informe dinámico para elegir Atributos e Indicad	

4. En el primer campo se selecciona el mes que se necesita, ejemplo en este caso

Abril:

1. Seleccione Meses (requerido)

Seleccione Meses de la Operación que desea visualizar

Buscar por: Coincidir mayúsculas y minúsculas

Disponibles:

- May 2023
- Mar 2023
- Feb 2023
- Ene 2023
- Dic 2022
- Nov 2022
- Oct 2022
- Sep 2022

Seleccionadas:

- Abr 2023

5. Aquí al mes que se debe desea redireccionar, ósea Abril para compararlo con el año pasado:

2. Seleccione un Mes a Redireccionar (requerido)

Mes Redir indica como estaba asignada la Poliza a una Sucursal o Agente en ese momento específico.
 Esta selección dinámica permite una selección únicamente.

Buscar por: Coincidir mayúsculas y minúsculas

Disponibles:

- 202305
- 202303
- 202302
- 202301
- 202212
- 202211
- 202210

Seleccionadas:

- 202304



UNIREMINGTON
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 AGEN JUNIO 21 DE 1996

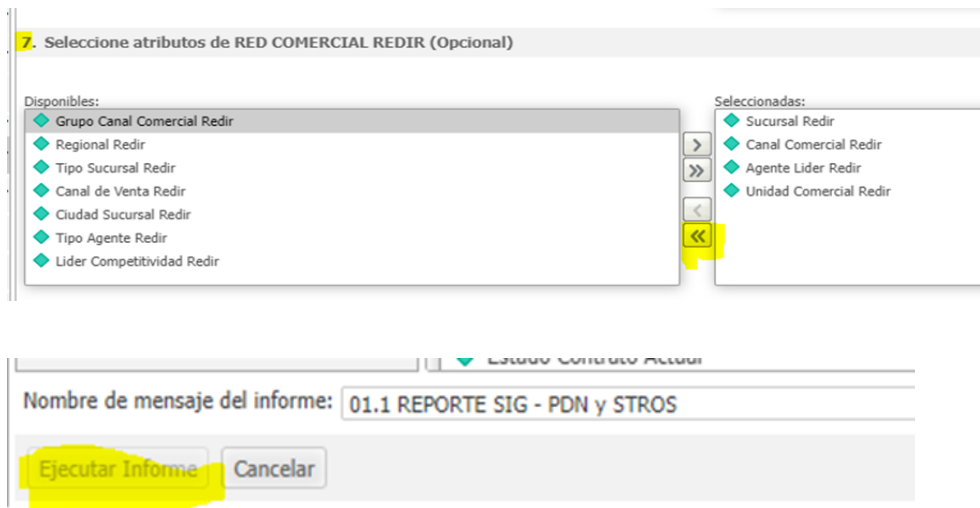
**FORMATO
INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CÓDIGO:
VERSIÓN: 01**

6. No se realiza nada más hasta que llegue al ítem 6, donde se escoge el ramo que en este caso es 031 Arrendamiento y 041 SOAT AUTO Obligatorio:



7. en el ítem 7 se debe quitar lo que está a la derecha: Que quede vacío y no seguir seleccionando en los otros campos se prosigue a ejecutar:



8. Cuando sale esta visual dar clic en el icono de descargar el Excel. Y es ahí cuando se nombra el archivo. Pará finalizar Al descargar nombra el archivo al inicio con la palabra



UNIREMINGTON
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 ABRIL JUNIO 21 DE 1996

**FORMATO
INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CÓDIGO:
VERSIÓN: 01**

“Compañía” para que al descargar el otro informe el líder los pueda identificar (de cuál es el Excel de compañía y cuál es el Excel de Asesor).

Mes	Compañía	Ramo Código	Ramo Ramo	Pdn Sara con RSA	Pdn Sara con RSA Ant	% Var Pdn Sara con RSA	Stros Sara con RSA	Stros Sara con RSA Ant	% Var Stros Sara con RSA	% C
Total				35.547.681.533	32.877.998.33	8,1%	56.801.756.39	18.889.517.08	200,7%	
Abr 2023	SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A.	031	ARRENDAMIENTO	4.330.114.338	3.060.422.122	41,5%	1.089.238.537	654.630.728	66,4%	
Abr 2023	SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A.	041	AUTOS OBLIGATORIO	31.217.567.200	29.817.576.216	4,7%	55.712.517.855	18.234.886.355	205,5%	

9. No salirse ni cerrar SINCO, para de una vez descargar el informe de los Asesores proceder a dar clic en el icono de “?” para poder descargar el otro Excel de Canal. hacer clic al interrogante para devolverse al paso anterior (esto me permite no tener que hacer los pasos en Sinco desde el inicio).



10. en el item 5 seleccionar Grupo Canal comercial redir - Por asesores



	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

11. Ejecutar, esperar y descargar. Una vez descargado se nombra el archivo al inicio como “Canal Asesor” (para identificarlo del primero que descargue que fue el de compañía).

12. para terminar se hacen los determinados filtros según los legales de la campaña para dar con el resultado final de los ganadores del mes


Por ejemplo, Si era una campaña de viajes y tenían que vender mínimo dos pólizas que cada una dure mínimo 8 días se filtraría:

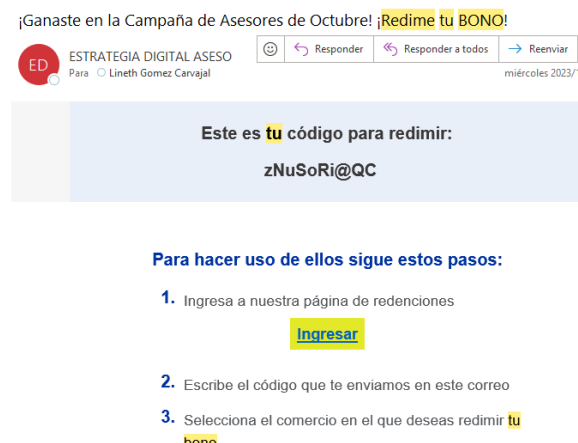
-Días de compra según la fecha establecida de la campaña que sería la fecha de compra.

-Días de duración de viaje con mínimos los días establecidos según los legales.

-Que el asesor si haya vendido mínimo las dos pólizas con los anteriores parámetros según las legales.

13. Así finalizaría la selección de información de los ganadores el siguiente paso es asignar los Bonos del mismo modo que se explicó de los ganadores del Sura en línea, pero en el caso de asesores al tener la lista de los ganadores se utiliza una plantilla que nos brinda al inicio de las practicas la líder, en la cual mandamos el Código el cual asignamos al nombre del ganador con en el nombre de cada con una correspondencia masiva.

 <p>UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 AGEN JUNIO 21 DE 1996</p>	<p>FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES</p>	<p>CÓDIGO: VERSIÓN: 01</p>
--	---	---------------------------------------



5.4.4. Descargar Informes para las cifras mensuales que realiza la analista.

La idea de descargar estos informes es brindarle apoyo a la líder con las cifras mensuales que debe presentar a los líderes de canal digital ya que Suramericana de seguros S.A asigna unas metas mensuales y anuales en las que se debe estar en constante retroalimentación para ver sus variaciones para cumplir dicho objetivo, si se encuentran falencia para cumplir estas metas se deben tomar medidas estratégicas para cumplir el objetivo del mes y del año.

Estos Informes son de Arrendamiento digital, Viajes, Autos-Motos y también se hace análisis de cuantos asesores siguen vigentes con minisito y cuantos han realizado ventas con sus URLS.

Pasos:

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 - MEH JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

Y en el informe que se descargue de cada mes en la fila PDN se podrá ver las ventas mensuales en cada Seguro estos totales son con los que el líder podrá realizar los informes y análisis con los otros líderes.

2. Informe minisitio, para este informe el líder proporciona la data de cada mes juntos con otro informe de ventas de Sales forcé que son las ventas de Colas y subastas estos son los prospectos que desean adquirir un Seguro e ingresas su información la cual llega como una oportunidad en Sales forcé para que el asesor se apropie y cierre esta venta, esté es otro medio de que utiliza Canal Digital para aumentar las comercializaciones digitales.

Se procede a tener abiertos los 3 archivos con los que se trabajaran data minisitio, data Salesforce y data de asesores vigentes para hacer cruces de información por medio de la formula =BUSCARV.

3. Se inicia con el archivo de minisitio al cual requerimos completar información para poder saber cuántos asesores vigentes están activos:

Mes	Año	Vigente	T.contrato	Regional	Nombre Sede	Tienen licencia CRM? Se cruza con la base del Canal transformado
8	2018	NO	NO ESTA	NO ESTA	NO ESTA	SI
8	2018	SI	Asesor Independiente	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA BOSQUE MED	SI
8	2018	SI	Asesor Dependiente	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA SILVESTRE MED	SI
8	2018	SI	Asesor Dependiente	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA SILVESTRE MED	SI
8	2018	SI	Asesor Independiente	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA PRADERA MED	SI
8	2018	NO	NO ESTA	NO ESTA	NO ESTA	NO
8	2018	SI	Agencia	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA BOSQUE MED	SI
8	2018	SI	Asesor Dependiente	REGIONAL CENTRO	SUCURSAL CALLE 100	SI
8	2018	SI	Asesor Dependiente	REGIONAL CENTRO	SUCURSAL CALLE 100	SI
8	2018	NO	NO ESTA	NO ESTA	NO ESTA	SI
8	2018	SI	Asesor Dependiente	REGIONAL CENTRO	SUCURSAL AVENIDA CHILE	SI
8	2018	SI	Asesor Dependiente	REGIONAL CENTRO	SUCURSAL CALLE 100	SI
8	2018	SI	Asesor Dependiente	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA SELVA MED	SI
8	2018	SI	Asesor Independiente	REGIONAL CENTRO	SUCURSAL CONTINUIDAD BOGOTA	SI
8	2018	SI	Asesor Dependiente	REGIONAL CAFEETERO	SUCURSAL PERIRA	SI

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

Estos campos son los que se encontrara vacíos.

4. Formulas:

-Para mes =+MES(V2)

-Para año =+AÑO(V2)

-Para asesores vigente utilizamos BuscarV con la base de asesores vigentes que tenemos disponible

Ejemplo

=SI(ESERROR(+BUSCARV(C2;[AsesoresVigentessep30.xlsx]Asesores'!\$B\$2:\$AI\$4288;1;0));"NO";"SI")

=SI(ESERROR(+BUSCARV(C2;[AsesoresVigentes sep 30.xlsx]Asesores'!\$B\$2:\$AI\$4288;1;0));"NO";"SI")						
AA	AB	AC	AD	AE		
Mes	Año	Vigente	T.contrato	Regional		
sore	8	2018 NO	NO ESTA	NO ESTA		
sore	8	2018 SI	Asesor Independiente	REGIONAL ANTIOQUIA		ECOSIST

-Para Tipo de contrato, regional y nombre de sede utilizamos la misma formula Buscar V pero esta vez necesitamos que responda a los no activos "NO ESTA"

Ejemplo

=SI.ERROR(BUSCARV(C2;[AsesoresVigentessep30.xlsx]Asesores'!\$B\$2:\$AI\$4288;3;0);"NO ESTA")

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</small>	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

T.contrato	Regional	Nombre Sede
NO ESTA	NO ESTA	NO ESTA
Asesor Independiente	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA BOSQUE MED
Asesor Dependiente	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA SILVESTRE MED
Asesor Dependiente	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA SILVESTRE MED
Asesor Independiente	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA PRADERA MED
NO ESTA	NO ESTA	NO ESTA
Agencia	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA BOSQUE MED
Asesor Dependiente	REGIONAL CENTRO	SUCURSAL CALLE 100
Asesor Dependiente	REGIONAL CENTRO	SUCURSAL CALLE 100
NO ESTA	NO ESTA	NO ESTA

-Para saber si tiene licencia CRM que es la que se necesita para ellos tener acceso a Salesforce se utiliza la base que nos brindan llamada Canal transformado y se utiliza también la formula BuscarV

Ejemplo

=BUSCARV(C2;'C:\Users\marihopr\Downloads\[10. Asesores 20 de Octubre (Canal transformado y no transformado).xlsx]17.10.2023!\$A\$2:\$AY\$4203;23)

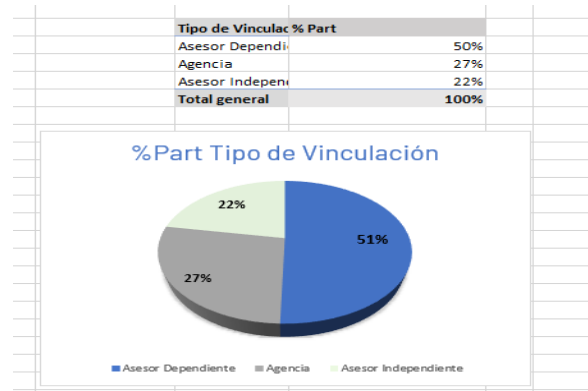
AG
Tienen licencia CRM? Se cruza con la base del Canal transformado
SI
SI
SI
SI
SI
SI
NO
SI
SI



UNIREMINGTON®
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 - MEH JUNIO 21 DE 1996

**FORMATO
INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

CÓDIGO:
VERSIÓN: 01



-Con estos resultados se facilita las inquietudes que se pueden ir presentando en cualquier momento recordar que estos procesos se hacen mensuales, pero si alguno de los lideres lo requiere antes se podrá descargar la data sin ningún inconveniente.

5.4.5. Agregar Asesores nuevos a la plataforma de minisitios o desactivación cuando se solicita.

Esta función es esencial ya que este formato de asesores está en constante actualización.

¿Qué es un minisitio?

Los minisitios son los perfiles de los asesores que hacen parte de Suramericana de seguros S.A en donde se crea un perfil con la información referente a los servicios que

 UNIREMINGTON® CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

ofrecen y cuál es su valor agregado allí los encuentran con sus nombres y código de asesor donde los prospectos pueden solicitar el servicio del perfil que más le llame la atención para ser atendidos o los mismos asesores pueden redireccionar a sus clientes para que conozcan más sobre su perfil.

Enlace asesores sura: <https://asesor.segurossura.com.co/Paginas/Inicio.aspx>

Encuentra un asesor

Utiliza los filtros para guiar la búsqueda de un asesor, según tu ubicación y el tipo de seguro

Utiliza el buscador para encontrar un asesor por código, nombre, promotora o sucursal


ASESORES SURA (36 resultados)

 <p>Juliana Aristizabal Sánchez Código: 66134 ECOSISTEMA SELVA MED Medellin</p>	 <p>CECILIA LORENA GRANADOS HERNANDEZ Código: 19345 SUCURSAL SANTA MONICA Cali</p>	 <p>Andres Felipe Restrepo Mora Código: 34293 PROMOTORA EL POBLADO Medellin</p>	 <p>Claudia Egenia Mesa Rios Código: 10634 UNIDAD DE COMPETITIVIDAD 02 MEDELLIN Medellin</p>
--	---	--	--

Así se ve el perfil cuando se selecciona:

asesor.segurossura.com.co/@JulianaAristizabalsanchez

Aula Virtual Unire... Seguros SURA Asesores Sura Soporte Tecnológic... APRENDIZ ARCHIV...



Juliana Aristizabal Sánchez
Código:66134, Cel:3006514765, Medellín

[✉](#) [f](#) [@](#)

¡Hola! Soy Juliana Aristizabal, consultora en riesgos y seguros en Sura y te ayudo a proteger tu patrimonio y a tus seres queridos. En Sura contamos con soluciones para personas, familias y empresas. Te acompaño a definir la mejor solución para estar asegurado de acuerdo a tu momento de vida. Contáctame para una asesoría personalizada.

 <p>UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</p>	<p>FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES</p>	<p>CÓDIGO: VERSIÓN: 01</p>
---	---	--

¿Ahora que función se hace y como se hacen?

-Recibir solicitudes para crear perfil de Asesores.

-Desactivar perfiles cuando lo solicite el asesor o lo indique la líder.

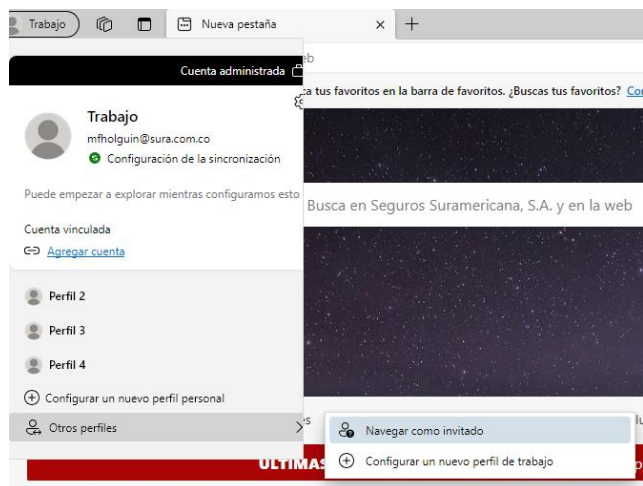
Pasos:

1.Crear Perfil de Asesores en minisitio

Accedemos a el Enlace minisitio:

<https://asesor.segurossura.com.co/Lists/MinisitiosAsesores/Vista%20rapida.aspx>

2.Para poder acceder al navegador se guiará como invitados:



3.se ingresara con el usuario sura y se dará clic en nuevo elemento:



UNIREMINGTON
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996

**FORMATO
INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

CÓDIGO:
VERSIÓN: 01

Asesores Sura

AsesoresSura

+ nuevo elemento o modificar esta lista

Vista rápida Administrar

4. Se procederá a llenar los campos con la información del asesor que el mismo nos manda al email:

The screenshot shows a web form with a menu on the left and a form on the right. The menu includes 'Recientes', 'AsesoresSura', 'Sucursales', 'scripts', 'html', 'Categorías', and 'Contenidos del sitio'. The form fields are: 'Titulo *', 'Codigo *', 'DNI', 'Nombre *', 'Email *', 'Telefono', 'Celular *', 'Video' (with a URL input field and a description input field), 'Activo' (checkbox), 'Fecha desactivación' (calendar icon), and 'imagen' (with a URL input field). There are also some instructions and links in the form, such as 'Escriba la dirección web: (Haga clic aquí para realizar una prueba)' and 'debe tener la fecha ingresada de forma manual al momento de desactivar un minisitio'.

5. Para el perfil se necesitará una foto o logo del asesor el cual se deberá adjuntar en el email y para subirla al perfil que estamos creando debemos abrir una ventana nueva en el mismo navegador con el siguiente enlace:

Sitio fotos: <https://asesor.segurossura.com.co/FotosAsesores/Forms/Thumbnails.aspx>

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

Asesores Sura

FotosAsesores

[+](#) nuevo documento o arrastrar archivos aquí

Miniaturas Diapositivas LISTADO ...

Se da clic en nuevo documento subimos la foto la cual quedara con un enlace y este es el que utilizaremos en los datos de creación de perfil en donde dice Imagen:

Imagen

6. Para terminar rectificamos que estén correcta toda la información y procedemos a Guardar automáticamente se subirá el perfil a Asesores Sura.

7. Desactivar perfil se ingresará a el mismo enlace con el que se creó los perfiles y buscamos el código del asesor damos clic a su nombre y después damos clic a editar elemento:

NAVEGAR		VER	
		Acciones	
Recientes		Título	ALEJANDRO VALENCIA SALAZAR
AsesoresSura		Código	30423

8. En fecha desactivación se colocara el día de desactivación y se guarda.

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996</small>	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

Fecha desactivación

31/03/2023



Así se finaliza las solicitudes de minisitos.

5.4.6. Informe mensual de minisitio.

Al obtener mensual el informe de minisito se podrá saber cuántos asesores están activos cuantos son nuevos y cuantos no se han activado para desactivar minisitio y ahorrar costos.

Pasos:

1. Se debe realizar el mismo proceso de cruce de datos que se utilizó para generar los informes mensuales que se entregaron al analista a la analista. Este proceso debe involucrar los mismos conjuntos de datos y las tablas dinámicas que no se proporcionaron previamente. El propósito de este ejercicio es evaluar los resultados y, en consecuencia, desactivar los minisitios que no están siendo utilizados. Los pasos para generar este informe son con las mismas datas que brinda el líder con los mismos cruces explicados anteriormente en la función (Descargar informes mensuales). La única diferencia radica en que se centrará exclusivamente en los datos relacionados con los minisitios y los proporcionaremos a la líder en cualquier momento que ella lo solicite.



UNIREMINGTON
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996

**FORMATO
INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

CÓDIGO:
VERSIÓN: 01

Mes	Año	Vigente	T.contrato	Regional	Nombre Sede	Tienen licencia CRM? Se cruza con la base del Canal transformado
8	2018	NO	NO ESTA	NO ESTA	NO ESTA	SI
8	2018	SI	Asesor Independiente	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA BOSQUE MED	SI
8	2018	SI	Asesor Dependiente	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA SILVESTRE MED	SI
8	2018	SI	Asesor Dependiente	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA SILVESTRE MED	SI
8	2018	SI	Asesor Independiente	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA PRADERA MED	SI
8	2018	NO	NO ESTA	NO ESTA	NO ESTA	NO
8	2018	SI	Agencia	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA BOSQUE MED	SI
8	2018	SI	Asesor Dependiente	REGIONAL CENTRO	SUCURSAL CALLE 100	SI
8	2018	SI	Asesor Dependiente	REGIONAL CENTRO	SUCURSAL CALLE 100	SI
8	2018	NO	NO ESTA	NO ESTA	NO ESTA	SI
8	2018	SI	Asesor Dependiente	REGIONAL CENTRO	SUCURSAL AVENIDA CHILE	SI
8	2018	SI	Asesor Dependiente	REGIONAL CENTRO	SUCURSAL CALLE 100	SI
8	2018	SI	Asesor Dependiente	REGIONAL ANTIOQUIA	ECOSISTEMA SELVA MED	SI
8	2018	SI	Asesor Independiente	REGIONAL CENTRO	SUCURSAL CONTINUIDAD BOGOTA	SI
8	2018	SI	Asesor Dependiente	REGIONAL FIC CAFETERO	SUCURSAL PEREIRA	SI

5.4.7. Agregar y eliminar Asesor al modelo de colas y subastas.

El modelo de Subastas es una estrategia de atracción y desarrollo dirigida por el canal digital y la líder en su rol de analista de gestión de canales es la encargada de llevar todo el proceso de la plataforma y los asesores que pertenecen a este modelo por lo tanto nuestro apoyo radica en agregar nuevos asesores las distintas colas que se tienen en cada regional estas son:

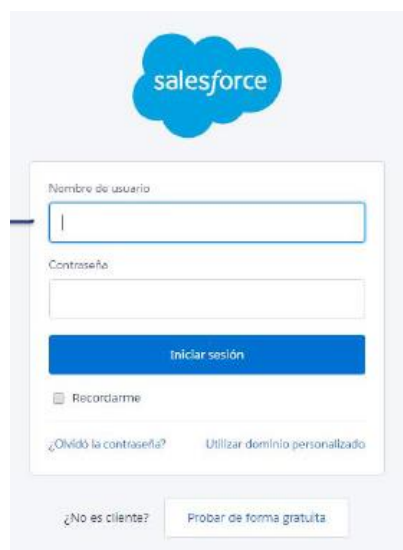
- Cola PYF
- Cola Mascotas
- Cola empresarial
- Cola Arrendamiento
- Cola Ingeniería
- Cola Autos eléctricos e Híbridos

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON <small>RES. 2661 - MEY JUNIO 21 DE 1996</small>	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

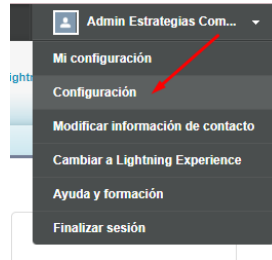
En cada Cola llegan prospectos (cliente potencial interesado en adquirir un seguro) de los cuales los asesores se deben apropiar y cerrar la negociación lo que es una grande oportunidad para los asesores y para las ventas de canal digital.

Pasos:

1.La solicitud llegara a la líder quien comunicará la necesidad ya sea agregar o retirar Asesores primero ingresamos a Salesforce e Iniciamos sección.



2.Al ingresar se ubica en perfil y damos clic en configuración para cambiar la panorámica de la página:



3. Al cambiar la configuración y en búsqueda se coloca Colas:



4. Aparecerán las Colas de cada regional:

Colas Ayuda para esta página

Las colas permiten que grupos de usuarios gestionen una carga de trabajo compartida de manera más eficaz. Una cola es una ubicación a la que pueden dirigirse los registros a la espera de que un miembro del grupo los procese. Los registros permanecen en la cola hasta que un usuario acepta procesarlos o se transfieren a otra cola. Puede especificar el conjunto de objetos admitidos por cada cola, así como el conjunto de usuarios a los que se permite recuperar registros de la cola.

Ver: Casos Modificar Crear nueva vista <Página anterior | Página siguiente>

Acción	Etiqueta	Nombre de la cola	Nuevo	Modificado por	Fecha de la última modificación
Modificar	Antioquia - Arrendamiento	Antioquia_Arrendamiento	Correo electrónico de la cola	Estrategias Comerciales. Admin	31/10/2023 09:47 AM
Modificar	Antioquia - Empresariales	Antioquia_Empresariales		Estrategias Comerciales. Admin	3/11/2023 08:14 AM
Modificar	Antioquia - Empresariales + Profesionales	Antioquia_Empresariales_Profesionales		Arroyave_Villegas_Daniel Andres	16/11/2018 04:29 PM
Modificar	ANTIOQUIA - EXITO	ANTIOQUIA_EXITO		Estrategias Comerciales. Admin	21/06/2021 10:08 AM

5. Al seleccionar la cola que se indique para agregar se selecciona el asesor siempre aparecerán los no agregados en la tabla miembros disponibles y damos clic en agregar y guardamos:



UNIREMINGTON
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON
RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996

FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CÓDIGO:
VERSIÓN: 01

Miembros de la cola

Para agregar miembros a esta cola, seleccione un tipo de miembro y, a continuación, seleccione el grupo, función o usuario en "Miembros de modelo de colaboración de todos los objetos de la cola es lectura/escritura/transferencia pública, no es necesario asignar usuarios a la cola, objetos.

Buscar: de:

La búsqueda ha devuelto más de 100 filas. Sólo se muestran las primeras 100. Restrinja los criterios.

Miembros disponibles	Miembros seleccionados
Usuario: A C T Seguros Ltda.	Ana Carolina Padrón Gaviria
Usuario: A I S Asesores Inversiones y Seguros Ltda	Clara Ines Restrepo Escobar
Usuario: ACM NET INSURAN CE LTDA	Diana Catalina Arbelaez Restrepo
Usuario: AGENCIA ODILA POSSO & CIALTDA	Diego Alejandro Zapata Osorio
Usuario: ALBA HERRERA	Elver Arley Martinez Garcia
Usuario: Asegurate Asesores en Seguros	Erica Maria Granda Velez
Usuario: Abel Antonio Vega Soto	Henry Alonso Bermudez Murillo
Usuario: Abel Ramirez Perdomo	J Y A Seguros y Pensiones
Usuario: Abel Ricardo Roberto Contreras	John Montoya Jaramillo
Usuario: Abelardo Melo Vanegas	Jorge Anibal Calderon Lopez
Usuario: Accel Lorian Soto Castillo	Juliana Aristizabal Sanchez
Usuario: Adelaida Acevedo Parra	Lina Maria Loaiza Candamil
Usuario: Adelaida Pedraza Carrera	PIEDAD BOTERO Y CIA LTDA
Usuario: Adiel Lopez Carvajal	Sara Cristina Duque Martinez

6. A los nuevos asesores agregados a dicha cola se debe enviar mensaje de bienvenida explicando cuales fueron las colas a las que se agregó.

7. Para eliminar seleccionamos el asesor de la tabla que se nombra miembros seleccionados damos clic en eliminar y guardamos:

Miembros de la cola

Para agregar miembros a esta cola, seleccione un tipo de miembro y, a continuación, seleccione el grupo, función o usuario en "Miembros de modelo de colaboración de todos los objetos de la cola es lectura/escritura/transferencia pública, no es necesario asignar usuarios a la cola, objetos.

Buscar: de:

La búsqueda ha devuelto más de 100 filas. Sólo se muestran las primeras 100. Restrinja los criterios.

Miembros disponibles	Miembros seleccionados
Usuario: A C T Seguros Ltda. -	Ana Carolina Padrón Gaviria
Usuario: A I S Asesores Inversiones y Seguros Ltda	Clara Ines Restrepo Escobar
Usuario: ACM NET INSURAN CE LTDA	Diana Catalina Arbelaez Restrepo
Usuario: AGENCIA ODILA POSSO & CIALTDA	Diego Alejandro Zapata Osorio
Usuario: ALBA HERRERA	Elver Arley Martinez Garcia
Usuario: Asegurate Asesores en Seguros	Erica Maria Granda Velez
Usuario: Abel Antonio Vega Soto	Henry Alonso Bermudez Murillo
Usuario: Abel Ramirez Perdomo	J Y A Seguros y Pensiones
Usuario: Abel Ricardo Roberto Contreras	John Montoya Jaramillo
Usuario: Abelardo Melo Vanegas	Jorge Anibal Calderon Lopez
Usuario: Accel Lorian Soto Castillo	Juliana Aristizabal Sanchez
Usuario: Adelaida Acevedo Parra	Lina Maria Loaiza Candamil
Usuario: Adelaida Pedraza Carrera	PIEDAD BOTERO Y CIA LTDA
Usuario: Adiel Lopez Carvajal	Sara Cristina Duque Martinez

8. Después de eliminarlo se informa a el líder para que responda la solicitud de eliminación.

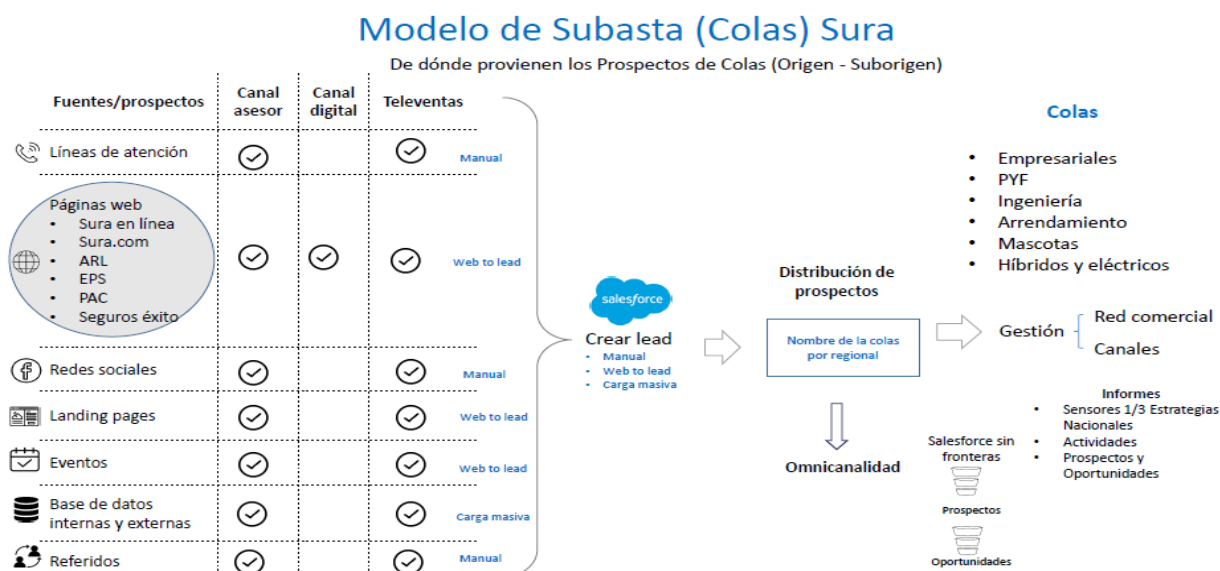
5.4.8. Participar activamente en el desarrollo y ejecución de estrategias para futuras campañas y proyectos.

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 - MEH JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

El propósito principal de esta función es proporcionar un sólido respaldo a el líder en cuanto a la gestión de campañas. Enfocarse en ofrecer mejoras o sugerencias para optimizar las campañas actuales y considerar posibles modificaciones. Además, estar atentos a la planificación de futuras campañas, evaluando las estrategias existentes y explorando nuevas ideas para enriquecer nuestras iniciativas de marketing.

5.4.9. Colaborar con la Analista en la preparación y ejecución de asesorías y capacitaciones destinadas a los asesores del Canal Digital.

Estas Asesorías se da a conocer el manejo de Sales forcé como llegan los prospectos cuales son los pasos para seguir para apropiarse y hacer un buen proceso, también se resuelven las dudas que se van presentando durante las apropiaciones para esto se podrá apoyar de la guía de Modelo de colas y subastas para entender más el tema.



La función se extiende a proporcionar un sólido apoyo en la capacitación. Trabajar en colaboración con el líder para desarrollar y ofrecer programas de formación efectivos

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

sobre "Colas y Subastas". Aportar información actualizada, ejemplos prácticos y guías claras.

Además, estar siempre disponibles para responder a las preguntas y dudas de los asesores. Estar comprometidos a ser un recurso confiable que brinde respuestas claras y soluciones a cualquier inquietud que puedan tener los asesores.

Lista de Referencias

- Colombia, U. J. (julio 2020). Normas APA 7 edición . *Centro de Escritura Javeriano* , chrome-extension://efaidnbmninnibpcjpcglclefindmkaj/https://www.javerianacali.edu.co/sites/default/files/2022-06/Manual%20de%20Normas%20APA%207ma%20edicio%CC%81n.pdf.
- Grupo Sura. (2019). *Grupo Sura Estructura Corporativa*. Obtenido de Grupo Sura: <https://www.gruposura.com/wp-content/uploads/2019/01/grupo-sura-estructura-corporativa.pdf>
- Grupo Sura. (2023). *Nuestra Compañía Grupo Sura*. Obtenido de Quienes Somos: <https://www.gruposura.com/nuestra-compania/sobre-grupo-sura/>
- Somos sura. (2022). *Infografía Grupo Sura*. Obtenido de Vivir el aprendizaje: https://vivirelaprendizaje.segurossura.com/images/SURA/Intoducccion/1.Grupo-SURA%2BSeguros-SURA/Infografico_Grupo_SURA.pdf
- Somos sura. (2022). *Mision y vision*. Obtenido de Somos sura: <https://www.somossura.com/sites/negocio/asistencia/Paginas/Mision-y-Vision.aspx>