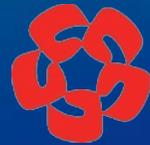


CASO DE ÉXITO



Banamex



RESULTADOS

Incremento de doble dígito en número de pólizas en todos los ramos (Vida, No Vida)

Optimización comercial con modelo inteligente de visitas y Coaching Activo.

Transformación digital con aplicativo 100% online y CRM para gestión del ciclo de oportunidades.

Aceleración del desarrollo y competencias de colaboradores.

NECESIDADES DEL CLIENTE

- Mejorar ingresos y rentabilidad.
- Incrementar la experiencia y satisfacción de clientes internos y externos.
- Simplificar y mejorar procesos comerciales mediante excelencia operativa y digitalización.
- Acelerar el desarrollo y competencias del equipo comercial.
- Implementar herramientas de gestión, seguimiento y análisis para toma de decisiones estratégicas.

PRINCIPALES ÁREAS TRABAJADAS

- Modelo inteligente de visitas y seguimiento comercial.
- Coaching Activo para Coordinadores de Seguros.
- Aplicativo 100% digital para gestión de visitas.
- Implementación de CRM para ciclo de oportunidades.
- Rediseño de estructura y perfiles de competencias.
- Programa de Liderazgo Ágil.



“El retorno de inversión superó varias veces la inversión realizada, generando beneficios financieros tangibles, por lo cual recomiendo ampliamente a London Consulting Group como un valioso socio estratégico en el desarrollo de proyectos de mejora y transformación empresarial.”

CRISTINA ROHDE FARAUDO

DIRECTOR GENERAL



4 PROYECTOS REALIZADOS

9.8 σ 1 ROI