



100% en línea

Diplomado en
Asesoría
Integral
de Seguros

LÍDERES
CON
VALOR

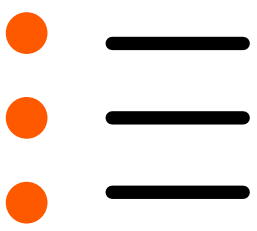
 **Anáhuaconline**

Asesora con estrategia, visión financiera, marca personal sólida y dominio digital

Aprende a prospectar con inteligencia, fidelizar con métodos efectivos y escalar tu negocio mediante herramientas digitales y liderazgo comercial: conviértete en un diseñador de soluciones personalizadas, construye una marca personal que te posicione como referente en el sector y genera relaciones de confianza que trascienden la venta.



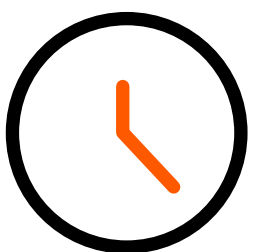
Duración de cada módulo:
5 semanas



Módulos:
5



Duración promedio del programa:
7 meses



Horas de instrucción estimadas:
125



Transforma tu carrera: conviértete en un asesor integral con una marca personal que destaque en el mercado.



Licenciado Juan Luis Alcalá Contreras,
Desarrollador experto del programa.



¿Por qué estudiar este Diplomado en Asesoría Integral de Seguros?

El sector asegurador es un pilar fundamental para el desarrollo económico y social. Ante un entorno dinámico y competitivo, contar con una formación especializada te permite destacar, generar confianza y brindar un servicio profesional que realmente marque la diferencia.

Este diplomado está diseñado para que domines todos los aspectos clave de la asesoría en seguros: desde los fundamentos técnicos y regulatorios, hasta el análisis de riesgos, el diseño de propuestas personalizadas y el fortalecimiento de relaciones duraderas con tus clientes.

Ya seas agente, promotor, ejecutivo o emprendedor, este programa te posiciona como un experto integral con visión estratégica y compromiso ético.

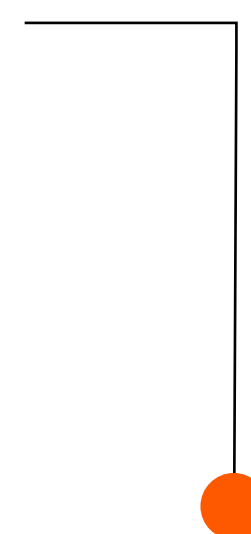
Tu marca es lo que te diferencia, capacítate para crecer y fidelizar tu cartera.

Ventajas de estudiar este diplomado



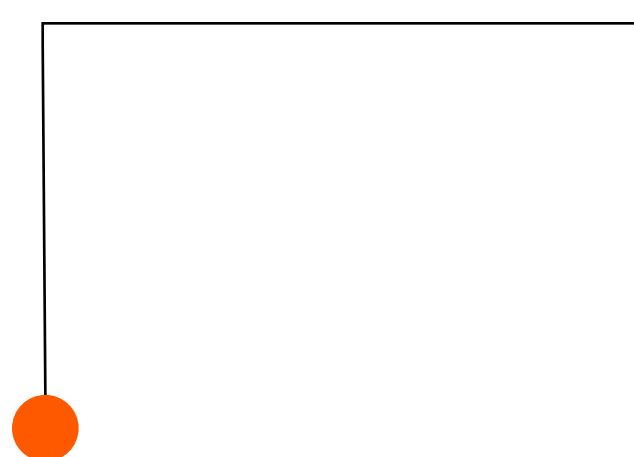
Desarrolla tu marca personal

A diferencia de otros programas centrados únicamente en lo técnico, este diplomado te guía para **crear tu propia identidad profesional**, destacar en el mercado y generar confianza duradera por medio de **estrategias digitales y de fidelización postventa**.



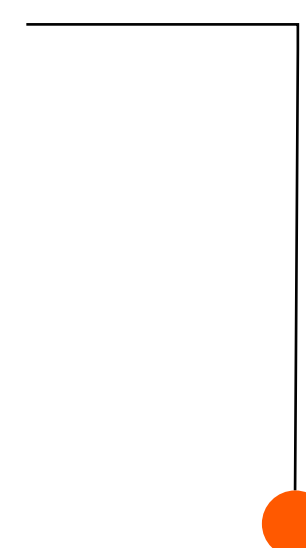
Fundamentos legales del sector asegurador

Comprende los productos, normativas y procesos esenciales que rigen el ramo, fortaleciendo tu capacidad para asesorar con seguridad y cumplir los requisitos regulatorios.



Enfoque centrado en el cliente

Desarrolla habilidades para escuchar, asesorar, diseñar soluciones y generar valor real, utilizando herramientas de marketing digital y CRM.



Actualización constante con expertos del sector

Aprende de docentes con trayectoria profesional en seguros y gestión financiera.



100% en línea

Desarrolla liderazgo y visión empresarial

Fortalece tus capacidades para dirigir equipos, tomar decisiones estratégicas y escalar tu negocio, ya sea como asesor independiente o dentro de una firma aseguradora.

Aplica lo aprendido desde el primer módulo

El contenido está diseñado con base en casos reales del sector, para que pongas en práctica estrategias efectivas y soluciones concretas en tu entorno laboral desde el inicio.

Formación especializada 100% en línea

Aprende a tu ritmo con una metodología flexible, secuencial y práctica.

Distínguese con seguridad

Recibe un diploma digital con **tecnología blockchain**, una credencial única e incorruptible que puedes verificar desde cualquier dispositivo. Cuenta con el **respaldo de Accredible**, líder en certificación digital.

Modalidad flexible y en línea

Estudia a tu ritmo, avanza de acuerdo con tu disponibilidad de horario en nuestra **plataforma 24/7**. Entrega tus proyectos en las fechas señaladas de cada semana y acredita los módulos dentro de los tiempos establecidos.



Estudia el contenido a tu ritmo

Los materiales siempre están disponibles para darte flexibilidad en tus otras actividades.



Aprendizaje secuencial

Cursa módulo por módulo* y descansa una semana antes de iniciar el siguiente.



Contenido original

Consume contenido creado por Anáhuac Online en video de alta calidad, con las mejores estrategias pedagógicas.



Plataforma autogestiva

Facilita el aprendizaje, la comunicación con docentes y el acceso a recursos educativos: **uno de los tres LMS líderes en aprendizaje online** a nivel mundial.

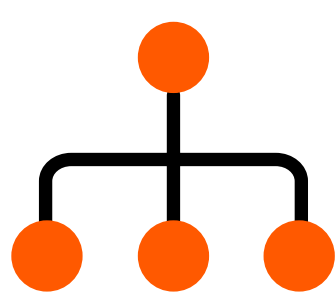
* El orden de los módulos está sujeto a la programación de la universidad.

¿Cómo es el modelo de aprendizaje de Anáhuac Online?



Asesoría y orientación permanentes

Recibe retroalimentación durante todo el programa mediante una interacción constante con el personal docente y de asesoramiento.



Comunidad Virtual

Forma parte de la red de líderes que egresan de Anáhuac.



Evaluación acumulativa

Tus docentes toman en cuenta mucho más que un examen final: retos de aprendizaje, discusiones grupales y otro tipo de entregas semanales.



Recursos educativos selectos

Enriquece tu formación con actividades y métodos creados por las y los expertos del programa, así como personal de diseño instruccional especialista en educación online.



Sesiones interactivas**

Intercambia opiniones y resuelve dudas durante una sesión en vivo por módulo.



Enfoque adaptable al campo laboral

Aprende de casos reales y temas vigentes.

** Las sesiones en vivo son grabadas para que puedas visualizarlas en el momento que prefieras.

Propósito del diplomado

Formar asesores estratégicos capaces de ofrecer un acompañamiento integral a sus clientes, basando su práctica en el conocimiento técnico, la ética profesional y una visión centrada en la prevención y protección financiera

Este programa busca profesionalizar la labor del asesor de seguros, respondiendo a las necesidades de sus clientes en cada etapa de su vida y **contribuyendo al bienestar económico tanto de personas, familias y empresas.**

Este diplomado es para ti

- Eres agente de seguros y quieres dejar de competir por precio, diferenciándote a través de soluciones personalizadas y un enfoque de valor para tus clientes.
- Te desempeñas como ejecutivo o líder de ventas en el sector financiero o asegurador, y buscas prospectar con mayor eficacia, fortalecer tu estrategia comercial y escalar tus resultados.
- Eres consultor financiero independiente o afiliado a una firma, y deseas ampliar tu oferta integrando seguros como parte de una asesoría patrimonial integral.
- Emprendiste en el mundo de los seguros y necesitas estructurar tu negocio con procesos profesionales, herramientas digitales y una propuesta diferenciadora.
- Trabajas en banca, atención al cliente o servicios financieros, y quieres dar el paso hacia una asesoría integral con mayor autonomía, impacto y proyección profesional.

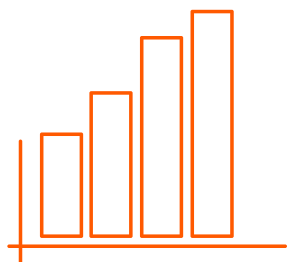
¿Qué competencias tendrás al finalizar el diplomado?



Asesoría integral multirramo estratégica: dominarás seguros de vida, autos, salud, hogar y empresariales, integrando pólizas en planes financieros personalizados y ofreciendo soluciones basadas en la gestión de riesgos reales.



Prospección, venta y fidelización profesionalizada: aplicarás técnicas avanzadas de persuasión, CRM y seguimiento postventa, gestionando siniestros y construyendo relaciones de confianza sostenibles.



Crecimiento empresarial con enfoque de liderazgo: liderarás equipos comerciales, estructurarás tu operación bajo normativas vigentes y posicionarás tu marca personal mediante estrategias de marketing digital y automatización.

¿Cuáles habilidades en tendencia desarrollas con este diplomado?

Este programa educativo está diseñado tomando en cuenta las habilidades más demandadas para el futuro, de acuerdo con el análisis del World Economic Forum, para ayudarte a desarrollar:

#6 Leadership and social influence (liderazgo e influencia social), mediante el desarrollo de tu marca personal, el uso de herramientas digitales y la gestión de relaciones a largo plazo, fortalecerás tu capacidad para liderar con visión estratégica, influir éticamente en tus clientes y equipos, y posicionarte como un referente confiable en el sector asegurador.

#1 Analytical thinking and innovation (pensamiento analítico e innovación), a través del diseño de soluciones personalizadas, el análisis de necesidades de protección y la aplicación de herramientas como CRM y estrategias digitales, desarrollarás la capacidad de evaluar escenarios complejos, proponer mejoras y generar valor con propuestas innovadoras en el ámbito de los seguros.

#5 Creativity, originality and initiative (creatividad, originalidad e iniciativa), al construir tu marca personal, diseñar propuestas de seguros a medida y emprender modelos de negocio propios, potenciarás tu capacidad para crear soluciones únicas, diferenciarte en el mercado y tomar la iniciativa en un sector que valora la innovación y el pensamiento estratégico.

Mejora tu desempeño

Este diplomado impulsa tu perfil profesional al ofrecerte las herramientas necesarias para **destacar en un sector competitivo, dinámico y altamente valorado por su impacto social y económico.**

Fortalece tus capacidades como asesor de confianza, mejora tus resultados de venta y fidelización, y abre nuevas oportunidades en corredurías, aseguradoras, despachos financieros o como profesional independiente. Ya sea que estés comenzando o busques dar el siguiente paso, podrás desempeñarte en áreas como:

- Asesoría integral en seguros y protección financiera personalizada
- Ventas consultivas y experiencia del cliente
- Consultoría patrimonial con enfoque multirramo
- Desarrollo de negocios y emprendimiento en seguros
- Dirección comercial en aseguradoras o despachos financieros
- Marketing digital aplicado a la asesoría en seguros
- Posicionamiento y marca personal para agentes de seguros
- Formación y coaching para agentes en transformación comercial



¿Qué necesitas para cursar este diplomado?



Computadora de escritorio o portátil con conexión a internet y sistema operativo actualizado.



Recomendamos conocimientos de inglés a nivel lectura y escritura.



Recomendamos contar habilidades de comunicación efectiva, pensamiento analítico y capacidad de resolución de problemas.



INE o pasaporte vigente en formato PDF.



Llenar tu solicitud de admisión.



Plan de estudios

Esta combinación de módulos, tendencias y expertos asesores que te acompañan durante tu estudio, sólo la encuentras en Anáhuac Online.

Nombre del módulo	Horas
<ul style="list-style-type: none">De vendedor a asesor integral	25
<ul style="list-style-type: none">Profundización en seguros multirramo	25
<ul style="list-style-type: none">Ventas irresistibles	25
<ul style="list-style-type: none">Administración de cartera y servicio postventa	25
<ul style="list-style-type: none">Marca personal, liderazgo y formalización de la empresa	25

Módulos

De vendedor a asesor integral

Adquiere una base sólida para evolucionar de agente de seguros tradicional a asesor integral. Profundiza en el rol estratégico del asesor en la planificación financiera personal, el análisis de riesgos y la intermediación de seguros. Además, incorpora conocimientos clave sobre el marco legal y normativo, esenciales para operar con seguridad, confianza y profesionalismo en el mercado.

Unidades temáticas

1. Introducción al seguro multirramo y rol del asesor
2. Fundamentos de finanzas personales para asesores de seguros
3. Análisis de riesgos y tipos de pólizas
4. Aspectos legales y normativos en la intermediación de seguros
5. Integración de seguros en la planificación financiera del cliente

Aprendizaje

Desarrollar una comprensión integral de los seguros multirramo y su vínculo con la planificación financiera personal, para ofrecer a tus clientes soluciones estratégicas, consultivas y adaptadas a sus necesidades.

❖ Profundización en seguros multirramo

Conoce a fondo los distintos tipos de seguros, desde vida y gastos médicos hasta seguros patrimoniales y empresariales. Aprende a identificar las estrategias de comercialización más efectivas para cada uno, optimizando tu portafolio y ofreciendo asesorías especializadas y de alto valor a tus clientes.

Unidades temáticas

1. Seguros de vida y gastos médicos
2. Seguros de autos y daños patrimoniales
3. Protección para el hogar y seguros combinados
4. Protección para empresas: RC, hombre clave y otros planes empresariales
5. Planes personales para el retiro (PPRs) y fideicomisos de mercado financiero

Aprendizaje

Dominar los diferentes tipos de seguros, sus coberturas y estrategias de comercialización, y ofrecer a tus clientes una asesoría especializada con un enfoque en ventas consultivas.

❖ Ventas irresistibles

Adquiere habilidades avanzadas en persuasión, negociación y cierre de ventas. Profundiza en los principios de la psicología del consumidor, las estrategias de comunicación efectiva y los modelos de toma de decisiones, para maximizar la conversión de prospectos en clientes. Además, incorpora técnicas clave para construir relaciones comerciales sólidas y duraderas.

Unidades temáticas

1. Principios de la persuasión para convertirse en una persona influyente
2. Psicología del precio y decisiones de compra
3. Identificación y cualificación de clientes potenciales
4. Adaptación del discurso a modelos de toma de decisiones
5. Técnicas efectivas de cierre de ventas

Aprendizaje

Desarrollar habilidades avanzadas en persuasión, negociación y cierre de ventas al aplicar principios de psicología del consumidor y estrategias de comunicación efectiva.

❖ Administración de cartera y servicio postventa

Aprende a gestionar tu cartera de clientes de manera eficiente utilizando herramientas digitales como CRM. Desarrolla estrategias para fortalecer la fidelización, optimizar el servicio postventa y gestionar siniestros de forma efectiva. Además, incorpora el uso de métricas clave para evaluar tu desempeño comercial y elevar la satisfacción de tus clientes.



Unidades temáticas

1. Gestión inteligente de la cartera de clientes
2. Implementación de un CRM para seguros
3. Documentación y análisis de ventas
4. Servicio postventa y manejo de siniestros
5. Medición de la satisfacción y fidelización del cliente

Aprendizajes

Implementar estrategias de gestión de cartera y uso de CRM para optimizar el seguimiento de clientes, fortalecer la fidelización y generar un crecimiento sostenido.

🔗 Marca personal, liderazgo y formalización de la empresa

Fortalece tu identidad profesional y construye una marca personal diferenciada dentro del sector asegurador. Profundiza en estrategias de marketing digital, branding y técnicas de liderazgo, y aprende a estructurar tu negocio de seguros bajo un modelo formal, rentable y sostenible.

Unidades temáticas

1. Construcción de una marca personal en seguros
2. Marketing y branding especializado para asesores de seguros
3. Planeación de la carrera y acreditaciones profesionales
4. Formalización y crecimiento de la empresa persona
5. Liderazgo y gestión de equipos de trabajo

Aprendizajes

Construir una marca personal sólida, desarrollar estrategias de liderazgo y estructurar un equipo de ventas bajo un modelo formal y legal.

Aprende de expertas y expertos

Licenciado Juan Luis Alcalá Contreras

 Desarrollador experto del programa

Especialidad en Gestión y Trámites Aduaneros y Licenciatura en Negocios Internacionales. Ha realizado diversos diplomados en Educación Financiera y Finanzas Personales.

Asesor experto en seguros de vida, daños e inversiones, con más de 8 años de trayectoria en el diseño de estrategias financieras y de protección patrimonial para clientes individuales y corporativos. Reconocido por su habilidad para reducir riesgos y maximizar la rentabilidad de pólizas multirramos, ha liderado proyectos de optimización en procesos de retención y cobranza, consolidándose como un referente en el sector asegurador.

Cuenta con amplia experiencia en la resolución de siniestros empresariales y en la implementación de mejoras en el análisis de riesgos, logrando disminuir la siniestralidad en flotillas corporativas y fortalecer la fidelización de clientes. Su enfoque integral y compromiso con la excelencia le han permitido brindar soluciones financieras innovadoras y a la medida de cada cliente.

Durante su trayectoria en Seguros Universal, desempeñó funciones clave como agente asesor, jefe de siniestros y asistente de cobranza, destacándose por su capacidad para integrar pólizas multirramos que abarcan seguros de auto, gastos médicos mayores, hogar, vida y ahorro. Además, ha liderado asesorías especializadas en responsabilidad civil y pólizas de hombre clave para empresas e industrias.

Complementa su experiencia con el diseño de estrategias patrimoniales y fiscales, incluyendo planes de retiro y ahorro a largo plazo, así como la creación de alianzas estratégicas que amplían su portafolio de soluciones financieras.

Ingeniero Eduardo Álvarez Góngora

 Docente experto del programa

Líder empresarial con más de 12 años de trayectoria dirigiendo proyectos, equipos y estrategias comerciales en el sector industrial. Actualmente es Subsidiary Manager en SAMES México, donde combina su sólida experiencia técnica con una visión estratégica enfocada en el crecimiento de negocio, la optimización de procesos y la construcción de relaciones comerciales duraderas.

Ha liderado iniciativas de automatización, mejora continua y expansión de mercado, desarrollando habilidades clave en gestión de proyectos, negociación, persuasión y liderazgo de equipos multidisciplinario.

Maestra Fátima Treviño

 Docente experta del programa



Maestría en Dirección de Empresas por EGADE Business School del Tecnológico de Monterrey, donde obtuvo el Premio al Mérito Académico.

Es asesora financiera en Seguros Monterrey New York Life y aspirante a la Million Dollar Round Table (MDRT).

Especialista en estrategia corporativa, finanzas personales, seguros multirramo, servicio al cliente y toma de decisiones. Ponente en temas de educación financiera, planificación patrimonial, liderazgo con propósito, resolución de problemas, emprendimiento y sostenibilidad personal y financiera.

Maestro José Eduardo Elvira

 Docente experto del programa

Maestría en Administración y Gestión de Empresas por la Universidad Interamericana para el Desarrollo.

Asesor financiero con enfoque en protección, ahorro y retiro, especializado en seguros de vida, ahorro, planes personales de retiro y gastos médicos mayores. Es miembro de la Million Dollar Round Table 2024, red internacional que reconoce a los mejores asesores financieros del mundo.

Acompaña a sus clientes a tomar decisiones inteligentes para asegurar su futuro, cuidar su salud financiera y construir un patrimonio con propósito.





Somos parte de una red internacional de colegios y universidades

Más de **60 años de experiencia** implementando un **modelo educativo propio**. Tenemos presencia en 18 países de cuatro continentes, a través de los más de 100 colegios de la Red Semper Altius, los 21 colegios Mano Amiga y la Red Internacional de Universidades, que encabeza la Universidad Anáhuac con **nueve campus en México** y otros cuatro, ubicados en Estados Unidos, España, Chile e Italia.



Anáhuac online

Inicia tu proceso de admisión >



info@onlineanahuac.mx

LÍDERES
CON
VALOR