



## PRENSA

### SELLINGPOINT ORGANIZA EL 4° WORKSHOP PARA PROFESIONALES DE SEGUROS

Por cuarto año consecutivo, SellingPoint organiza su encuentro anual dirigido a profesionales de la industria de seguros.

El evento, denominado **4° Workshop para Profesionales de Seguros**, tendrá lugar el próximo **18 de octubre de 2012 en el Buenos Aires Venue, Buenos Aires Design, Recoleta** y, como todos los años, será de jornada completa.

Con la participación de 450 personas (en formato de equipos de 10 integrantes cada uno), el Workshop abordará áreas vinculadas a la técnica (cómo vender más), las ventas (con actores profesionales en escena), la estrategia (con participación de los asistentes), y tendrá un cierre motivacional con invitados especiales.

Las temáticas serán desarrolladas tanto por los disertantes como por los equipos de trabajo, para lo cual cada equipo contará con un moderador invitado, a fin de lograr los objetivos planteados por SellingPoint en cada módulo.

Al igual que en las ediciones anteriores, al final del encuentro habrá números musicales, sorteos y juegos para todos los participantes.

Para mayor información, visitar [www.workshopsellingpoint.com](http://www.workshopsellingpoint.com) y [www.sellingpoint.com.ar](http://www.sellingpoint.com.ar), o contactarse con los organizadores.

**Contactos:** Iván de Olazábal ([ideo@sellingpoint.com.ar](mailto:ideo@sellingpoint.com.ar)) Cel.: 15 4406 9036  
Nicolás de Olazábal ([ndeo@sellingpoint.com.ar](mailto:ndeo@sellingpoint.com.ar)) Cel.: 15 4404 0290

---

**SellingPoint** es un espacio creado para dar soporte, sugerencias, opiniones, ideas y noticias a la fuerza de ventas en general y a los profesionales que trabajan tanto en el mercado de seguros de personas como de patrimoniales en particular.

Los integrantes de SellingPoint, cuentan con más de 20 años de experiencia en la venta de seguros de vida, ahorro e inversiones; complementada con estudios en las áreas de publicidad, relaciones públicas y comunicación. Su misión es reunir a la mayor cantidad de vendedores y asesores, con la idea de compartir experiencias, opiniones y vivencias propias de la actividad, a fin de que todos puedan nutrirse de los conocimientos de sus colegas y así, crecer en la profesión.

Desde noviembre de 2005, fecha del lanzamiento, el newsletter de SellingPoint fue sumando suscriptores hasta llegar actualmente, semana a semana y sin cargo, a más de 15,000 profesionales en todo el país. Entre ellos hay principalmente productores independientes y brokers de seguros generales y de vida, así como también ejecutivos de compañías del sector y de otras empresas proveedoras de la industria y fuerza de ventas en general.

#### Directores



**NICOLÁS DE OLAZÁBAL**

[nde@sellingpoint.com.ar](mailto:nde@sellingpoint.com.ar)

Cel.: 15 4404 0290



**IVÁN DE OLAZÁBAL**

[ideo@sellingpoint.com.ar](mailto:ideo@sellingpoint.com.ar)

Cel.: 15 4406 9036

Ver perfiles en <http://www.sellingpoint.com.ar/quienes-somos>.