



PADE

Programa de Alto Desempeño y Emprendimiento

OBTEN TU CÉDULA A (CNSF)

Asesora profesionalmente en riesgos:

aprendiendo y practicando las mejores tácticas de astucia callejera para tener éxito en los negocios

Agenda 2026

Los programas de alto desempeño tienen una duración de cuatro semanas e inician:

9 de febrero

6 de abril

25 de mayo

6 de julio

17 de agosto

28 de septiembre

9 de noviembre

Contacto

Teléfono +52 222 377 9955

Website www.iadee.com.mx

Correo info@iadee.com.mx

Dirección Pabellón del Ángel local 17.
Lat. Sur Vía Atlixcáyotl 3106. San Andrés
Cholula, Puebla. México CP 72830.



IADEE

Introducción

En México, 6.9 millones de personas cuentan con un seguro de auto; mientras que, de acuerdo al INEGI, el parque vehicular es de 35.4 millones de automóviles en circulación.

Solamente el **36% de la población adulta cuenta con un seguro de auto.**

La cantidad de agentes de seguros en México creció de manera importante durante la pandemia, al pasar de 57,041 en el 2020 a 65,276.



SIN EMBARGO FALTA MUCHO POR HACER. EN MÉXICO TENEMOS UN AGENTE DE SEGUROS POR CADA 1,900 HABITANTES MIENTRAS QUE EN ESPAÑA TIENEN UN AGENTE DE SEGUROS POR CADA 650 HABITANTES.

El mercado de seguros en nuestro país ofrece una gran oportunidad para formarse como agentes profesionales que **asesoren integralmente** a sus clientes y que contribuyan a fortalecer la **cultura en previsión de riesgos.**



Contenido

DESCRIPCIÓN DETALLADA
DEL PADE

02. INTRODUCCIÓN

04. SOBRE NOSOTROS

05. NUESTRO EQUIPO

06. ACERCA DEL PADE

07. AGENDA 2026

09. CONTENIDO

11. ALTERNATIVAS DISPONIBLES

Sobre nosotros

El **Programa de Alto Desempeño y Emprendimiento PADE** surgió para brindarte no solo los conocimientos técnicos y académicos que requieres como agente de seguros, pero también para acompañarte co-creativamente a desarrollar y pulir tus hábitos de generación de negocio y liderazgo empresarial, impactando directamente tu mentalidad, actitud y enfoque.

Nuestros programas están estructurados para incentivar tu emprendimiento y ayudarte a desarrollar las competencias que necesitas para convertir tu negocio en una **empresa sólida y rentable con un alto sentido social**.

El **PADE** es un programa formativo en el que te acompañamos a obtener tu **cédula A** ante la **CNSF** (Comisión Nacional de Seguros y Fianzas), y a la generación de negocios para que te desempeñes exitosamente en la profesión desde tu arranque hasta tu consolidación como empresario.

Trabajamos de la mano de **Quálitas Compañía de Seguros** con el **Programa de Formación de Agentes** y la **Universidad Quálitas**. Reforzamos el contenido con herramientas del desarrollo del potencial humano, tecnología de clase mundial y metodologías prácticas de prospección y generación de contactos.

Quálitas



- Compañía aseguradora mexicana líder en seguros de vehículos.
- **30 años de experiencia** y más de 20,000 agentes de seguros.
- Quinta aseguradora más grande de México con 500 oficinas.

Formación de Agentes



- Programa Nacional que recluta, capacita y desarrolla agentes.
- **Cursos híbridos** de una semana en la **Universidad Quálitas**.
- **Cursos on-line** de lunes a viernes o en fin de semana.

Nuestro equipo



Carlos Garcés
Director del programa



Daniela González
Sub-directora oficina
Angelópolis



Cristina Montoya
Gerente de Formación



Diana Sánchez
Ejecutivo de cuenta



Jonathan Acocal
Ejecutivo de cuenta

Contacto

Teléfono +52 222 377 9955

Website www.iadee.com.mx

Correo info@iadee.com.mx

Dirección Pabellón del Ángel local 17.
Lat. Sur Vía Atlixcáyotl 3106. San Andrés
Cholula, Puebla. México CP 72830.



Acerca del PADE

Programa de Alto Desempeño y
Emprendimiento

El **PADE** es un programa de formación para agentes de seguros que desean obtener su **cédula A** ante la **Comisión Nacional de Seguros y Fianzas** para comercializar seguros en México.

A lo largo del programa se entrena al candidato para **construir sólidos hábitos de generación de negocio** con la finalidad de asegurarle éxito en su carrera y sobre todo conseguir los ingresos que el mismo candidato ha proyectado.

DURACIÓN



4 Semanas

18 sesiones virtuales
y 2 presenciales.

HORARIO



Seminario inicial:

9:00am – 7:00pm

Sesiones en línea:

9:00am – 11:00am



Highlights

Apoyo para **iniciar tu negocio** (primeros 6 meses) por metas cumplidas.

Ingresos proyectados de \$8,900 (1er año) a \$43,000 (2do año).

Bono de Producción Cuatrimestral por rango de producción.

Convención Nacional para primeros lugares de ventas.

Membresía del **Consejo Nacional Mexicano CONAMEX**.

Agenda 2026



**Día
1**

Seminario propedéutico

Iniciamos con un seminario presencial de 8 hrs de duración.

El propósito del seminario es mostrar al candidato la metodología y filosofía de trabajo que llevaremos y **cómo asesora y gana dinero** un agente de seguros.

Ubicación: **Hotel La Vista. Puebla, México.**

**Días
2 AL 20**

Programa diario

Nos conectamos todas las mañanas por zoom

Trabajamos diariamente desde la 9:00am a 11:00am para que adquieras la información técnica y comercial, pero también la generación de hábitos. **El último día es presencial.**

Ubicación: **Pabellón del Ángel local 17. Angelópolis, Puebla.**



CALENDARIO 2026

Enero						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Febrero						
L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

Marzo						
L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Abril						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Mayo						
L	M	M	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Junio						
L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

Julio						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Agosto						
L	M	M	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Septiembre						
L	M	M	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Octubre						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Noviembre						
L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

Diciembre						
L	M	M	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

NOMENCLATURA PADE

	Seminario Inicial Presencial
	Clases Online
	Graduación Presencial
	Día Inhábil

Contenido



El programa combina el estudio de los aspectos técnicos y comerciales con la **práctica y acompañamiento diario**.

I. Aspectos generales del seguro de vehículos

Aprenderás los **aspectos técnicos y comerciales** más importantes de los **seguros de vehículos** y la forma en la que deberás cotizar, emitir y manejar los siniestros con tus clientes.

II. Marketing y ventas

Te entrenarás para realizar **ventas consultivas** asesorando a tus clientes en respuesta a sus auténticas necesidades. Utilizarás las mejores herramientas de **marketing tradicional y digital**.

III. Utilización de herramientas tecnológicas

Construirás tus **bases de datos de prospectos y clientes** utilizando la última tecnología. Te enseñaremos a manejar los CRMs (Customer Relationship Management) desde tu arranque.

Contenido

Desde el inicio de la carrera te orientamos para que construyas tu negocio con una **visión empresarial**.



IV. Construcción de marca personal

Te acompañamos para que construyas tu **identidad comercial** basada en tu perfil profesional. Aprenderás a generar contenido útil y relevante en redes sociales para ser visto y recordado.

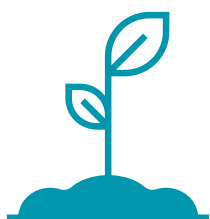
V. Hábitos de generación de negocio y metas

Al avanzar el programa habrás logrado construir los **hábitos para proectar y cerrar negocios diariamente**. Habrás alcanzado también tus primeras **metas de ingresos y bonos**.

VI. Preparación para el examen de la Cédula A

Adquirirás los conocimientos para aprobar los cuatro módulos del **examen de la CNSF** para obtener la Cédula A: aspectos generales, mercados financieros, riesgos individuales de personas y daños.

Alternativas disponibles



Formación de agentes

Programa estándar instituido por Quálitas



Acceso a la Universidad Quálitas

Reembolso examen, cédula y RC

Sin acompañamiento

Auto estudio on-line

Sin convención y membresía de CONAMEX

Bonos de \$2,000



PADE

Programa de alto desempeño instituido por Quálitas Angelópolis



Acceso a la Universidad Quálitas

Reembolso examen, cédula y RC

Acompañamiento y generación de hábitos

Estudio grupal en modalidad híbrida

Convención nacional y membresía de CONAMEX

Bonos de \$5,000



¡Únete al único programa que te da el respaldo de una gran aseguradora y obtén tu cédula A!

Contacto

Teléfono +52 222 377 9955

Website www.iadee.com.mx

Correo info@iadee.com.mx

Dirección Pabellón del Ángel local 17.

Lat. Sur Vía Atlixcáyotl 3106. San Andrés
Cholula, Puebla. México CP 72830.

