

LIMRA Talent Solutions International  
**Serie de Desarrollo de Productores**  
**Introducción a la Planificación Financiera**  
**Holística, Necesidades-Totales — Etapa 300**

*PDS es una serie de desarrollo, del siglo 21, específica para cada país y diseñada para proveer el conocimiento, las habilidades y las herramientas necesarias para un mayor éxito en cada etapa del desarrollo de la carrera de un productor*

La serie ofrece a sus productores una carrera profesional integral y una ruta de desarrollo progresivo de habilidades que les permite desarrollar sus conocimientos de ventas y mercadotecnia, un paso a la vez, a medida que progresan en sus carreras.

Como programa de mejoramiento del desempeño, PDS guía al productor a través de tres etapas de desarrollo de habilidades críticas:

- Etapa 100: Productores de primer año aprenden conocimientos y habilidades fundamentales necesarios para los primeros doce meses de negocios.
- Etapa 300: Productores experimentados adquieren conocimientos y habilidades necesarios para moverse exitosamente hacia la planificación financiera.

**Conforme los productores ganan experiencia, tienen la oportunidad de obtener tres designaciones de LIMRA reconocidas internacionalmente:**

**Asesor Financiero Asociado (AFA)**

**Asesor Financiero Maestro (MFA por sus siglas en inglés)**

**Planificación Financiera Holística, Necesidades-Totales**, tercera etapa de la Serie de Desarrollo de Productores, ayuda a los asesores de servicio completo y a los productores altamente experimentados a dominar el conocimiento fundamental y las habilidades requeridas para tener éxito en las ventas basadas en necesidades-totales en el mercado de alto valor.

**Los participantes que completan PDS 300 son capaces de:**

- Dominar las habilidades esenciales de la planeación financiera: Adquirir y aplicar los componentes cuantitativos y cualitativos de la planificación financiera completa, necesarios para tener éxito en un mercado de alto valor
- Llevar su práctica profesional al siguiente nivel: Desarrollar técnicas efectivas para manejar las prioridades de la práctica y generar crecimiento sostenible como asesores financieros de servicio completo
- Desarrollar habilidades para el mercado de propietarios de negocios: Aprender a crear y presentar soluciones para empresarios que conduzcan a ventas; proveer servicio continuo que lleve a más negocios; refinar su pericia personal de gestión de negocios
- Hacerse acreedores a la designación de *Asesor Financiero Maestro (MFA por sus siglas en inglés)*, al completar los cursos PDS 300

**Audiencia Objetivo:**

- Apropiado para productores que estén ingresando al negocio como asesores financieros de servicio completo
- Productores altamente experimentados que estén haciendo una transición de agentes tradicionales a asesores financieros
- Productores experimentados que quieran penetrar el negocio del mercado de seguros
- Prerrequisitos: Los productores deberán tener acceso y estar registrados para vender productos tanto de inversión como de protección; deberán tener una gama de servicios, para que puedan diseñar un plan financiero completo para sus clientes

**Opciones de impartición:**

- Capacitación presencial conducida por un facilitador: Tres cursos de Desarrollo de habilidades conducidos por un Facilitador LIMRA Certificado o por un Facilitador de la Compañía Certificado por LIMRA
- El curso 301 tiene una duración de cinco días. Los niveles 302/303 abarcan tres días.

*Con dominio de la venta holística basada en necesidades y conocimientos fundamentales necesarios para proveer un servicio completo de planificación financiera individual y para pequeñas empresas, sus productores serán capaces de gestionar su práctica con altos niveles de éxito*

Para más información visite [www.limra.com/mfa](http://www.limra.com/mfa)  
o contacte [talentsolutionsinternational@limra.com](mailto:talentsolutionsinternational@limra.com)

## RESUMEN DEL PROGRAMA

### ***Curso 301 — Desarrollo de Habilidades de Asesores Financieros (FAST)***

*FAST* enseña los fundamentos de la asesoría a clientes en el mundo de los servicios financieros totales. El curso examina todo el proceso de planificación financiera y provee habilidades a los asesores en áreas clave para identificar y abordar prospectos en el mercado de alto valor y conducir una entrevista de indagación profunda.

Los productores aprenden cómo corresponder con precisión productos a las necesidades de los clientes y motivarlos a tomar acción ya. El curso enfatiza un sólido servicio continuo, creando en las relaciones confianza a largo plazo y conduciendo negocios éticamente y en cumplimiento con las regulaciones gubernamentales de cualquier país.

### ***Curso 302 — Mejorando su Efectividad como Asesor Financiero***

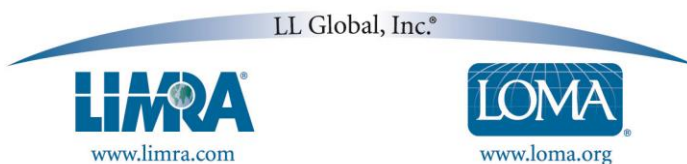
Preparando asesores para su futuro progreso, estas sesiones van más allá de los fundamentos de *FAST* para ampliar el conocimiento y las habilidades de los productores en áreas clave y guiarlos a través de un proceso de autoevaluación que mejora la efectividad. Los participantes mejoran sus habilidades para comunicarse, expandir influencia en los mercados prósperos y manejar el estrés. Desarrollan habilidades para agregar personal y delegar trabajo a otros a medida que su negocio crece. Además, aprenden habilidades clave para la gestión de una práctica exitosa, incluyendo la gestión del tiempo, el mantenimiento de registros de clientes, el uso de nuevas tecnologías y la formación de un equipo de especialistas.

### ***Curso 303 — Crecimiento del Negocio para el Asesor Financiero***

Estas sesiones completan la serie 300 desarrollando en los productores habilidades avanzadas de asesor financiero en el mercado de propietarios de negocios. Preparan al asesor para trabajar con clientela empresarial proporcionándole información del ambiente y necesidades de los propietarios de negocios. Se introduce a los participantes a una herramienta especial de indagación para usarse con clientes empresariales, que capturará información clave y proveerá el mejor análisis de necesidades.

Los asesores desarrollan habilidades para crear y presentar soluciones a propietarios de negocios que conducen a ventas, y aprenden la importancia del servicio continuo para fortalecer relaciones que generarán nuevos negocios. Aprenden el uso efectivo de seminarios financieros y ganan experiencia en conducir sesiones exitosas. El curso 303 amplía las habilidades del curso 302 para delegar al personal, y capacita a los participantes para formar personal más efectivo.

Preparándose para el futuro, los asesores son introducidos al tema de la planificación sucesoria, tanto para ellos mismos, como para sus clientes dueños de negocios.



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.