

LIMRA Talent Solutions International

## Serie de Desarrollo de Productores 302: Mejorando su Efectividad como Asesor Financiero

### RESUMEN DEL PROGRAMA

Este curso de 3 días amplía el conocimiento y las habilidades del productor en áreas clave con una mirada introspectiva para mejorar su efectividad. Los estudiantes mejoran su habilidad para comunicarse, expandir su influencia en los mercados prósperos y aprender a manejar el estrés. Desarrollan habilidades para agregar personal y delegar trabajo a otros, conforme su negocio crece. Los asesores aprenden habilidades clave para la práctica de una gestión exitosa, tales como gestión del tiempo, mantenimiento de registros importantes del cliente, uso de nuevas tecnologías y formación de un equipo de especialistas. Preparando asesores para el avance futuro, el curso cubre los fundamentos de la planificación para propietarios de negocios.

#### ***Apertura del Curso***

Los estudiantes se presentarán, comentarán sus objetivos personales para el curso, revisarán su papel en la experiencia de aprendizaje y compartirán sus principales inquietudes.

#### ***Reexaminando el Proceso de Planificación Financiera***

Esta sesión reestablecerá la importancia del proceso de planificación financiera aprendido por los estudiantes en el curso FAST-301. Ellos deberán traer su proyecto post-curso desarrollado a partir de FAST, para que sus resultados en 12 áreas clave de habilidad puedan ser explorados y discutidos.

#### ***Gestionando la Actividad para Mejorar el Desempeño***

La clave del rendimiento y del logro de los objetivos de ingresos es gestionar la actividad propia: contactos efectuados, citas, entrevistas de cierre, etc. Los estudiantes analizarán sus propios reportes semanales traídos al curso, evaluarán los aspectos positivos de sus resultados y determinarán qué se podría haber hecho mejor.

#### ***Planificación, Solución de Problemas, Delegación***

En esta sesión, los estudiantes aprenden un proceso completo de planificación. Comienzan abordando la importancia de establecer una filosofía, misión y visión para su práctica. Después se explorará un proceso de solución de problemas y se dará a los estudiantes una herramienta para ayudarles a analizar y resolver discrepancias de rendimiento. Se discutirá la idea de contratar personal al que se le puedan delegar tareas específicas y se mostrarán a los estudiantes los elementos básicos para iniciar al personal en su práctica y capacitarlo.

#### ***La Importancia de la Ética y el Cumplimiento***

Los estudiantes exploran lo que deben hacer para cumplir con las regulaciones gubernamentales y mantener una conducta de mercado adecuada. Mediante un ejercicio de trabajo en equipo, ellos aplican los "4 tests" a seis estudios de caso a fin de decidir la conducta apropiada en cada uno.

## **Mejorando sus Habilidades de Comunicación**

Esta sesión explorará lo que se necesita para ser un buen comunicador: preparar el mensaje, ganar atención, enviar el mensaje, escuchar y cerrar la comunicación. Los estudiantes conocerán los fundamentos de la Programación Neuro Lingüística (PNL) para ayudarles en entrevistas con clientes. Aprenderán a corresponder o reflejar las preferencias sensoriales de clientes visuales, auditivos y kinestésicos. También se les darán ejercicios para ayudarles a manejar problemas inducidos por el estrés.

## **Ejercicio de Indagación**

Este es un ejercicio de juego de roles en el que, en equipos de tres, los estudiantes desempeñan los papeles de asesor, cliente y observador, para reforzar lo aprendido en el curso 301 sobre la entrevista inicial de indagación y la práctica de corresponder a las preferencias sensoriales de los clientes. Es un ejercicio práctico con valiosa retroalimentación para quien desempeña el papel de asesor.

## **Importancia de Mantener los Registros de Clientes**

Los participantes serán capaces de enlistar los elementos clave del mantenimiento de registros necesarios para el cumplimiento normativo y la buena organización, y comprenderán cómo mantener excelentes registros de clientes.

## **Manejo del Estrés**

Los estudiantes comienzan contestando un cuestionario para determinar cómo les está afectando el estrés actualmente. Aprenden a identificar inductores de estrés y cómo responder ante ellos, y exploran dónde podrían caer en la "escala de agotamiento". Aprenden a usar la pausa de 10 segundos, la pausa de 5 segundos y la pausa de relajación profunda. La sesión concluye construyendo un plan para eliminar o reducir el estrés.

## **Formando un Equipo de Especialistas**

Esta sesión explorará la idea de crear un equipo de especialistas para trabajar con un asesor a fin de brindar a los clientes acceso a mayor conocimiento y experiencia de los que el asesor tiene. El equipo puede consistir en profesionales tales como abogados, contadores, especialistas en inversiones, etc. Los estudiantes aprenden cómo identificar lo que se necesita, cómo invitar a profesionales a estar en el equipo y cómo hacerlo exitoso.

## **Aprovechando la Nueva Tecnología**

Los estudiantes comentan el mundo de la tecnología de hoy y lo que vendrá en el futuro. Determinan formas de usar efectivamente la nueva tecnología para vender, dar servicio y gestionar sus negocios, y exploran el concepto de proveer servicio a clientes sobre la base de una cuota. Se discuten las ventajas y desventajas y se revisan los procedimientos para llevar a cabo una práctica basada en cuotas.

## **Ejercicio de Entrevista de Presentación**

Este es otro juego de roles en seguimiento al de la Sesión 7. En una tarea vespertina, los estudiantes desarrollaron soluciones para el "cliente" en seguimiento a los hallazgos de su indagación. En este ejercicio, el asesor presentará recomendaciones y cerrará la venta. Nuevamente, una valiosa retroalimentación será el vehículo principal de aprendizaje en esta sesión.

## **Fundamentos de la Gestión del Tiempo**

Una de las áreas más críticas para el éxito de los asesores financieros es la gestión del tiempo. En esta sesión, los estudiantes explorarán seis formas de gestionar su tiempo: establecer planes y prioridades, planear su actividad semanalmente, controlar su tiempo, priorizar el empleo de su tiempo, delegar y controlar los desperdiciadores de tiempo.

## **Expandiendo su Influencia en los Mercados Prósperos**

Los estudiantes trabajarán en sus equipos para discutir el éxito que han tenido en los mercados prósperos. Aprenderán a segmentarlos más por subgrupo ocupacional, geográfico, social, idioma y otros subgrupos especiales. Discutirán aquellas cosas que deberían saber de cualquier mercado que quieran penetrar.

## **Fundamentos de Planificación de Negocios**

Como una mirada anticipada al contenido del curso 303 de la Serie de Desarrollo de Productores, los estudiantes adquieren nociones del mercado de propietarios de negocios. Aprenden de qué se trata el mundo de los empresarios y, lo más importante, cómo les pueden ayudar a resolver sus problemas. Finalmente, los estudiantes empiezan a hacer planes para entrar al mercado de propietarios de negocios.