

LIMRA Talent Solutions International

Serie de Desarrollo de Productores 303: Crecimiento del Negocio para el Asesor Financiero

RESUMEN DEL PROGRAMA

Este curso de 3 días prepara al asesor para trabajar con su clientela empresarial proporcionándole información que le ayuda a entender el mundo y las necesidades de los propietarios de negocios.

Se introduce a los estudiantes a una herramienta especial de indagación para clientes empresariales que capturará información clave y proveerá el mejor análisis de sus necesidades. Los asesores desarrollan habilidades de desarrollo de soluciones para propietarios de negocios, presentación de soluciones y cierre, así como buen servicio de seguimiento para fortalecer la relación y derivar más negocios. El concepto de seminario financiero se presenta a los estudiantes, quienes ganarán práctica en la conducción de seminarios efectivos. El curso amplía las habilidades de delegación al personal desarrolladas en el curso 302 y capacita a los estudiantes para formar personal más efectivo. Preparándose para el futuro, los asesores son introducidos al tema de la planeación de la sucesión, tanto para ellos, como para sus clientes propietarios de negocios.

Apertura del Curso

El facilitador presentará a LIMRA Internacional y explicará el contenido y objetivos de este curso. Los estudiantes se presentarán a sí mismos y comentarán sus objetivos personales. Revisarán su papel en la experiencia de aprendizaje y compartirán sus principales preocupaciones. Se aplicará una evaluación inicial para medir el conocimiento actual.

Haciendo una Transición a la Planeación Financiera de Negocios

Esta sesión demostrará las enormes oportunidades para el asesor financiero en el mercado de propietarios de pequeños negocios. El asesor financiero aprenderá los fundamentos de este mercado y podrá enumerar las razones por las que debería explorar este lucrativo nicho. Los estudiantes serán reintroducidos al proceso de planificación financiera y a cómo se aplica a los propietarios de negocios.

Necesidades y Planes para Proprietarios de Negocios

Los estudiantes explorarán el mundo de los propietarios de pequeños negocios para entender cómo es éste en realidad. Ellos llegarán a comprender los riesgos que enfrentan estos empresarios y también las oportunidades que a veces nunca se aprovechan. Los estudiantes podrán enumerar una serie de planes que los propietarios de negocios pueden utilizar para evitar riesgos y aprovechar oportunidades.

Finanzas y Contabilidad de Negocios

En esta sesión, los estudiantes aprenderán los fundamentos de las finanzas para negocios. Tendrán ejemplos prácticos y casos para ayudarles a entender cómo sus clientes propietarios de negocios, confían en estas herramientas para operar sus empresas, y también cómo ellos mismos pueden utilizarlas en su propia práctica.

Acercamiento a Prospectos Propietarios de Negocios

En esta sesión se aprenderán métodos de acercamiento previo y abordaje exitosos. La intención de ambos es asegurar una entrevista con un propietario de negocio, de manera que el asesor financiero pueda estar frente a un prospecto. Los estudiantes aprenderán y practicarán un probado guion telefónico que puede llevar a varias entrevistas en el mercado de negocios.

La Reunión de Negocios y la Indagación

Los estudiantes aprenderán qué hacer en la entrevista inicial con un propietario de negocios. Desarrollarán su propia declaración de credibilidad y apertura que debiera llevarles directamente a poder conducir un proceso de indagación con el propietario del negocio. Dicho proceso se presentará a los estudiantes, quienes lo practicarán empleando una herramienta para ello, mediante un juego de roles.

Diseñando Soluciones para Propietarios de Negocios

Una vez conducida la entrevista de indagación de hechos, el asesor financiero debe corresponder a las necesidades del propietario del negocio, con productos y servicios disponibles. La sesión enseñará a los estudiantes cómo hacer eso y al finalizar, una sesión de trabajo en equipo les dará práctica real en corresponder necesidades a productos.

La Entrevista de Presentación (Cierre)

Esta sesión ilustrará a los estudiantes cómo llevan sus soluciones (recomendaciones) de vuelta al propietario del negocio y se las presentan de una manera convincente que le lleve a tomar acción inmediata. Los estudiantes aprenderán cómo revisar los datos del proceso indagatorio, obtener el acuerdo del prospecto respecto a las necesidades, mostrar las soluciones y cerrar. En equipos, los estudiantes practicarán la observación de signos de compra y la contestación de objeciones comunes.

El Lado Personal del Propietario de Negocios

Los estudiantes aprenderán cómo pueden vender de forma "cruzada", pasando a atender las necesidades personales del propietario del negocio también. En particular, se les anima a indagar las necesidades personales del propietario del negocio, para ayudarlo con la planificación de la distribución de su retiro y con su planificación patrimonial. Se explorarán herramientas para la planificación patrimonial, tales como Testamentos, Fideicomisos y Regalos.

Ética en el Mercado de Negocios

Esta sesión explorará el importante tema de la ética y el cumplimiento. Los estudiantes aprenderán cómo las leyes, la ética y la moralidad afectan sus decisiones. Se les presentará un modelo de toma de decisiones éticas y trabajarán en varios casos en los que se les enseñará a aplicar el modelo.

Conduciendo Seminarios Financieros

Los estudiantes aprenderán como planear, conducir y dar seguimiento a una de las técnicas de mercadotecnia más populares en la industria de los servicios financieros: el seminario financiero. Aunque los seminarios pueden estar dirigidos a varias audiencias, esta sesión se concentrará en seminarios para propietarios de negocios. Se explorará la mecánica para organizar seminarios junto con un procedimiento para redactar y producir una presentación dinámica y efectiva. La sesión incluirá un seminario real conducido por los propios estudiantes.

Mejorando el Desempeño de su Personal

Conforme crece el negocio del asesor financiero con clientes personas físicas y propietarios de negocios, se hace necesario agregar personal a la práctica. El asesor financiero simplemente no puede hacer todo el trabajo. Sin embargo, el personal de bajo desempeño en realidad le cuesta dinero al negocio del asesor. Esta sesión presentará una lista de verificación y procedimientos para tratar con un bajo desempeño y mostrará a los estudiantes cómo revertir la situación, dando por resultado personal con desempeño exitoso.

Planeación de la Sucesión

Aunque los asesores financieros ayudan a sus clientes propietarios de negocios con sus planes de sucesión, pocos aplican en realidad la misma diligencia a su propia práctica. Esta sesión enseñará a los estudiantes cómo planear su propia sucesión. Los estudiantes empezarán a desarrollar su propio plan en esta sesión y recibirán retroalimentación.

Cierre del Curso

Los estudiantes revisarán los objetivos del curso para asegurarse de que todos hayan sido cumplidos. Se les asignará un proyecto post-curso a fin de ayudarles a implementar lo aprendido. Finalmente, harán un examen final que medirá el conocimiento que obtuvieron y les proporcionará una evaluación de nivel 2 del curso en sí mismo.