

LIMRA Talent Solutions International

## **Serie de Desarrollo de Productores**

# **Habilidades de Venta Fundamentales Etapa 100**

La **PDS** es una serie actualizada diseñada para países concretos cuyo objetivo es brindar los conocimientos, las habilidades y las herramientas que necesita un productor para completar con éxito cada paso de desarrollo profesional.

La serie proporciona a los productores una vía de desarrollo profesional y de habilidades integral y progresiva que les permite desarrollar sus conocimientos y competencias de ventas y marketing paso a paso, a medida que avanzan en su profesión.

La PDS, un programa de mejora del desempeño, lleva a los productores a través de 3 etapas de desarrollo de habilidades:

- Etapa 100: los productores de primer año adquieren los conocimientos y las habilidades fundamentales necesarios durante sus primeros 12 meses de actividad.
- Etapa 300: los productores experimentados adquieren los conocimientos y las habilidades necesarios para avanzar satisfactoriamente hacia la planeación financiera.

**A medida que adquieren experiencia, los productores tienen la oportunidad de obtener 3 de las titulaciones académicas de LIMRA reconocidas internacionalmente:**

**Asesor Financiero Asociado (AFA)  
Asesor Financiero Experto (MFA)**

**Habilidades de Venta Fundamentales**, la primera etapa de la Serie de Desarrollo de Productores (PDS), sumerge a los nuevos productores en conocimientos básicos de supervivencia, herramientas y técnicas de venta, administración del negocio y aprovechamiento del marketing de destino.

**Al finalizar la PDS 100, los participantes son capaces de realizar lo siguiente:**

- Dominar los principios básicos de la venta: enseña el valor de los productos que venden y los pasos necesarios que deben seguir para realizar ventas, desde la búsqueda de prospectos hasta el cierre.
- Administrar con eficacia su negocio: se concentra en desarrollar las habilidades necesarias para desempeñarse de manera eficaz y exitosa en el ejercicio profesional.
- Seleccionar y penetrar mercados: lleva a los productores paso a paso a través de un proceso comprobado para identificar, seleccionar y penetrar mercados específicos.
- Obtener la titulación académica de Asesor Financiero Asociado (AFA), que se otorga al completar los 3 cursos de la PDS 100.

**Público objetivo:**

- Productores nuevos y de primer año que desean realizar sus primeras ventas y tener un comienzo rápido y productivo
- Productores nuevos y de primer año que desean construir una base sólida de conocimientos y habilidades fundamentales para iniciarse con éxito en sus primeros 12 meses de actividad

**Opción de metodología:**

- Capacitación en el aula dirigida por un facilitador: 4 horas de facilitación y actividades de aplicación de habilidades dirigidas por un Facilitador Certificado por LIMRA o un Facilitador Interno Certificado por LIMRA

*Con técnicas de venta, administración de negocios y marketing dirigido probadas en campo, con visión de futuro y basadas en prácticas recomendadas, la PDS 100 brinda a sus nuevos productores una base para el éxito en el primer año.*

Para obtener más información, visite [www.limra.com/afa](http://www.limra.com/afa) o escriba a [talentsolutionsinternational@limra.com](mailto:talentsolutionsinternational@limra.com).

# Serie de Desarrollo de Productores

## Habilidades de Venta Fundamentales

### Etapa 100



## RESUMEN DEL PLAN DE ESTUDIOS

### *Curso 101: Cómo Vender en la Nueva Industria de los Servicios Financieros*

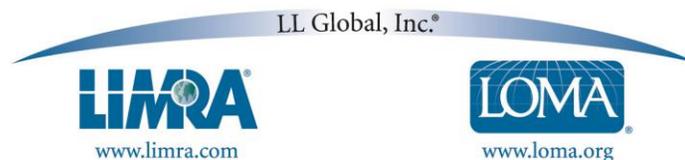
En este curso fundamental, los productores aprenden el arte de vender un producto. Muchas personas fracasan en esta industria porque nunca se les enseñó o nunca dominaron el simple proceso de venderle algo a alguien. El Curso 101 trata el proceso de venta en 10 pasos progresivos sistemáticos, desde conseguir el prospecto hasta lograr la venta y establecer una relación a largo plazo.

### *Curso 102: Cómo Administrar su Negocio como Productor*

El Curso 102 ayuda a los productores a tomar conciencia de que son los gerentes de su propio negocio y de que la calidad de la gestión, en definitiva, determinará su éxito o fracaso. La mayoría de los productores nunca han ocupado puestos gerenciales y consideran que este aspecto de la trayectoria profesional es el más difícil. El curso de 19 sesiones incluye formación en habilidades de organización, nociones básicas de finanzas empresariales, marketing y creatividad.

### *Curso 103: Cómo Seleccionar y Penetrar Mercados Objetivo*

El curso enseña a los productores cómo sacar provecho de la sumamente exitosa técnica comercial que consiste en seleccionar mercados objetivo. Se guía a los estudiantes por el proceso comprobado para identificar mercados lucrativos, diseñar un plan para penetrarlos y desarrollar habilidades interpersonales eficaces para relacionarse de manera óptima con cada prospecto de estos mercados.



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.