



Donde El Aprendizaje De Vanguardia Se Encuentra Con Los Resultados Del Mundo Real

Donde la innovación se encuentra con la educación y el contenido dinámico, coinciden también los planes de estudio probados, **LIMRA Learn® impulsado por HPN®**, rompe el molde de los programas de capacitación tradicionales. Esta experiencia de aprendizaje está diseñada para proporcionar conocimientos y habilidades avanzadas para los asesores en el momento, lugar y modo en que los necesitan, lo que les permite a ellos y a su negocio alcanzar su máximo potencial.

Estos cursos de micro aprendizaje basados en videos ofrecen a los profesionales financieros:

- ▶ Acceso al contenido digital escalable con los mejores expertos de la industria
- ▶ La flexibilidad para completar las vías de aprendizaje a su propio ritmo
- ▶ Comprobar los conocimientos adquiridos de eLearning para evaluar y reforzar los objetivos clave de aprendizaje
- ▶ Análisis e informes para una mayor responsabilidad



LIMRA LEARN
| | | | | Powered by HPN UNIVERSITY



Agentes Noveles HPN Itinerario de aprendizaje

Primer trimestre mes uno

- ▶ La Confianza es la Base de Tener el Mayor Éxito Comercial
Cuestionario Mes 1
- ▶ Testimonio Inspirador Para Nuevos Asesores
Cuestionario Mes 1
- ▶ Asesorando Con Energía Emocional
Cuestionario Mes 1
- ▶ Imprescindibles Hábitos Comerciales Para un Asesor
Cuestionario Mes 1

Primer trimestre mes dos

- ▶ Como Generar Energías y Pasión Para Contrarrestar El Cortoplacismo
Cuestionario Mes 2
- ▶ El Arte y Filosofía De La Prospección Para El Mercado De Hoy
Cuestionario Mes 2
- ▶ Crecimiento Permanente por la Calidad (Prospección)
Cuestionario Mes 2
- ▶ Conocimiento Directo
Cuestionario Mes 2

Primer trimestre mes tres

- ▶ Efectivas Fuentes De Prospectos
Cuestionario Mes 3
- ▶ Los Profesionales No Improvisan
Cuestionario Mes 3
- ▶ Frases De Poder y Concepto De Ventas
Cuestionario Mes 3
- ▶ Aprovechando los Recursos Para Citas Virtuales
Cuestionario Mes 3

Segundo trimestre mes uno

- ▶ Como Aprovechar La Tecnología Para Tener Éxito En El Teléfono
Cuestionario Mes 4
- ▶ El poder de Reuniones Casuales y Formales Para Éxito Comercial Con Los Clientes
Cuestionario Mes 4
- ▶ Conectando a Través de un "Descubrimiento Colaborativo"
Cuestionario Mes 4
- ▶ Para Triunfar en la Comercialización de Seguros, Tienes Que Ser un Profesional
Cuestionario Mes 4

Segundo trimestre mes dos

- ▶ Concepto CCC Para Conectar Con Las Personas e Incrementar La Productividad
Cuestionario Mes 5
- ▶ Detectando Las Necesidades Del Cliente Moderno
Cuestionario Mes 5
- ▶ Efectividad Potente En La Primera Cita
Cuestionario Mes 5
- ▶ Toma Notas y Tendrás Mejores Resultados
Cuestionario Mes 5

Segundo trimestre mes tres

- ▶ Como Comenzar El Análisis y Mantener El Desarrollo Del Cliente
Cuestionario Mes 6
- ▶ Búsqueda De Hechos- Conexión Con La Cabeza Y El Corazón El Efecto de Proponer Soluciones Efectivas Como Asesor
Cuestionario Mes 6
- ▶ Asesoría Integral – Seguro de Vida, Jubilación e Invalidez
Cuestionario Mes 6
- ▶ Mejores Prácticas Comerciales de Personas con Resultados
Cuestionario Mes 6

Tercer trimestre mes uno

- ▶ [Psicología y Lenguaje Para Cerrar La Venta](#)
Cuestionario Mes 7
- ▶ [Cierre con Integridad](#)
Cuestionario Mes 7
- ▶ [Cierre: Moviendo Prospectos a La Acción](#)
Cuestionario Mes 7
- ▶ [El Efecto de Proponer Soluciones Efectivas Como Asesor](#)
Cuestionario Mes 7

Tercer trimestre mes dos

- ▶ [Acuerdo De Descubrimiento](#)
Cuestionario Mes 8
- ▶ [Matriz Estratégica de Manejo de Resistencias: Dudas, Disculpas u Objeciones](#)
Cuestionario Mes 8
- ▶ [Experiencia del Consumidor](#)
Cuestionario Mes 8
- ▶ [La Importancia De La Apariencia Personal Para Ser Referible](#)
Cuestionario Mes 8

Tercer trimestre mes tres

- ▶ [Consejos Comerciales Para el Mejoramiento Constante de Asesores](#)
Cuestionario Mes 9
- ▶ [El Seguimiento de la Carrera de Seguros es Vital Para Tu Desarrollo](#)
Cuestionario Mes 9
- ▶ [Como Comunicar Asertivamente tu Objetivo](#)
Cuestionario Mes 9
- ▶ [Equivocarse Es Crecer](#)
Cuestionario Mes 9
- ▶ [Como Generar Energías y Pasión Para Contrarrestar El Cortoplacismo](#)
Cuestionario Mes 9

Cuarto trimestre mes uno

- ▶ [El Asesor Y Latinoamérica](#)
Cuestionario Mes 10
- ▶ [Como Identificar y Aprovechar Alianzas Estratégicas](#)
Cuestionario Mes 10
- ▶ [Errores De Mercadeo Comunes](#)
Cuestionario Mes 10
- ▶ [Consejos De Un Asesor Para Latinoamérica](#)
Cuestionario Mes 10

Cuarto trimestre mes dos

- ▶ [Conceptos De Venta De Seguros De Vida Permanente](#)
Cuestionario Mes 11
- ▶ [El Valor De La Vida Humana](#)
Cuestionario Mes 11
- ▶ [El Impacto De Tener Lo Que Vendes](#)
Cuestionario Mes 11
- ▶ [Exitoso Asesoramiento al Máximo Con Resultados](#)
Cuestionario Mes 11

Cuarto trimestre mes tres

- ▶ [Aceptar La Adversidad Y El Rechazo Hábitos Comerciales y Personales Para El Éxito](#)
Cuestionario Mes 12
- ▶ [Una Carrera Llena de Satisfacción](#)
Cuestionario Mes 12
- ▶ [Mejoramiento Progresivo](#)
Cuestionario Mes 12
- ▶ [Como Establecer Un Compromiso De Contacto Diario](#)
Cuestionario Mes 12

To learn more, visit www.limra.com/limra_learn or TalentSolutionsInternational@limra.com