



**LIMRA LEARN**  
Powered by HPN UNIVERSITY



## 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



## Certificación Master Learner HPN Itinerario de aprendizaje

- ▶ Identificando Al Prospecto Ideal
- ▶ Como Superar El Miedo A La Prospección
- ▶ Neuroselling Estimulo de Tangibilidad
- ▶ Prospeccionar: Verdadero Juego de Ventas
- ▶ Lenguaje De Prospección Probado En Campo
- ▶ Evaluación en Habilidades de Prospección
- ▶ Como Obtener Referencias De Los Centros De Influencia
- ▶ Llamando Tu Proyecto 200
- ▶ Compañerito Telefónico
- ▶ Frases De Poder y Mentalidad Para Hacer Llamadas Telefónicas
- ▶ Detectando Las Necesidades Del Cliente Moderno
- ▶ Efectividad Potente En La Primera Cita
- ▶ Atención Activa
- ▶ Evaluación de Habilidades de Análisis de Necesidad
- ▶ Matriz Estratégica de Manejo de Resistencias: Dudas, Disculpas u Objeciones
- ▶ Cuando es el Momento de Aprovechar y Hacer un Cierre
- ▶ Acuerdo De Descubrimiento
- ▶ Evaluación de Habilidades de Cierre
- ▶ El Consumidor de Hoy en Día y Sus Inquietudes
- ▶ Practicas de venta MDRT Para Nuevos Asesores
- ▶ El Impacto De Tener Lo Que Vendes
- ▶ Tres Razones Para Comprar Un Seguro De Vida En El Mercado Actual
- ▶ Seguros de Vida Como Carrera Comercial; Una Elección Ligera
- ▶ Rol del Asesor Con Beneficiarios y Clientes al Suceder un Siniestro

- ▶ El Valor De La Vida Humana
- ▶ El Asesor Y Latinoamérica
- ▶ El Cliente y La Relación A Largo Plazo
- ▶ Acciones Habituales De Un Asesor 360 Grados
- ▶ Emprender Para Ser Empresario y Transcender
- ▶ Los Profesionales No Improvisan
- ▶ Asesorando Con Energía Emocional
- ▶ El Cliente Moderno y Sus Aspiraciones
- ▶ Hábitos Comerciales y Personales Para El Éxito Parte 1
- ▶ Hábitos Comerciales y Personales Para El Éxito Parte 2
- ▶ Hábitos Comerciales y Personales Para El Éxito Parte 3
- ▶ ¿Por Qué Elegir Una Carrera en Ventas de Seguros?
- ▶ Un Comienzo Difícil; Mi Historia en la Carrera de Seguros
- ▶ La Maravilla de la Reinención y Relanzamiento
- ▶ Equivocarse Es Crecer
- ▶ Sugerencias Para Nuevos Asesores en la Carrera
- ▶ Que Requiere Tener Éxito en la Carrera de Asesor
- ▶ El Problema #1 Que Nadie Menciona
- ▶ Aceptar La Adversidad Y El Rechazo
- ▶ Mi Formula Para El Éxito
- ▶ Comprometerte Al Establecer Tu "Por Que"
- ▶ ¿Que es la Conciencia Afectiva?
- ▶ El Futuro en Tus Manos
- ▶ Entrega De La Póliza; Una Nueva Oportunidad Comercial
- ▶ Mi filosofía Sobre el Logro de Metas
- ▶ Imprescindibles Hábitos Comerciales Para un Asesor
- ▶ Estrategias Ganadoras Para Transformar Algo Negativo a Positivo
- ▶ Que Debes Hacer Si Quieres Tener Una Carrera Exitosa
- ▶ Una Carrera Llena de Satisfacción
- ▶ Como Establecer Un Compromiso De Contacto Diario
- ▶ Certificado de HPN Certificación Master Learner