

# LAS COMPETENCIAS EXTENDIDAS

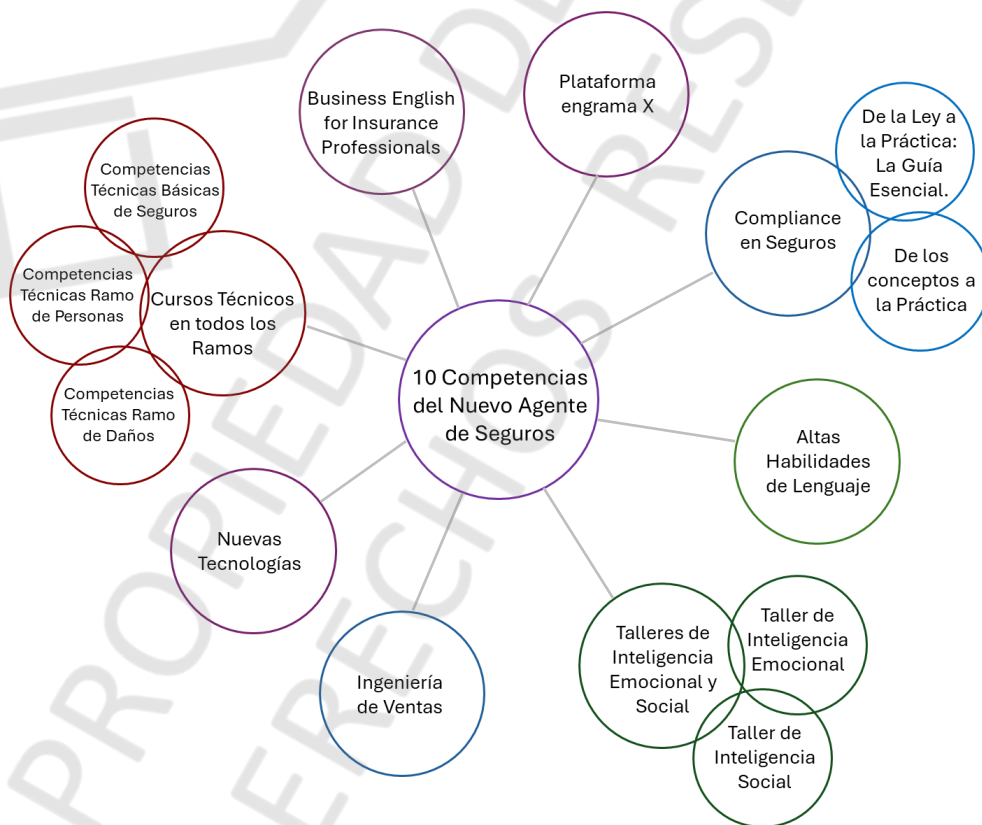
**Son la especialización en cada Competencia.** Consiste en extender y refinar los conocimientos, habilidades, comportamientos y actitudes en cada una y darle un uso significativo en la práctica cotidiana. Significa la recuperación, integración, asociación análisis de errores y resolución de situaciones. Eso es extender las Competencias.

Implica, procesos de pensamientos integrados de lo que sabe, lo que sabe hacer bien y lo que importa.

Un Agente de Seguros que extiende sus Competencias, las potencia hasta lo más importante: su utilización en las situaciones de la vida real y en su profesión para avanzar en sus logros.

Para extender cada Competencia, hay cursos, talleres y seminarios de cada una, Spin Off de la Competencias Nucleares que debe poseer un Agente de Seguros en el Mercado Actual y a su vez están adaptados para cursos divididos en cada uno.

El inicio puede ser móvil, es decir, comenzar con cualquiera de las Competencias Extendidas e ir las integrando hasta desarrollarlas de forma conjunta.



# LAS COMPETENCIAS EXTENDIDAS

## Ficha Técnica Pedagógica

Cada curso, seminario y taller, en cualquier modalidad está diseñado para integrar los 3 Sistemas de Aprendizaje: Cognitivo, Metacognitivo e Interno.

Basados en Aprendizaje Significativo y Dimensiones del Aprendizaje para su aplicación en la realidad cotidiana.

Genera la creación de Ensamblajes y Engramas Neuronales para el uso práctico de los aprendizajes de forma automática.

Las Competencias comprenden el conocimiento, habilidades, actitudes y conductas puestas en marcha conjuntamente para la resolución de Situaciones, toda la actividad de Ventas se compone de Situaciones diversas.

### Plataforma engrama X

Utilización avanzada de la plataforma

1. Control de variables
2. Actualización en tiempo real
3. Control de Prospectación
4. Análisis de fuerzas: seguimiento y actualización

### Compliance en Seguros

1. ¿Qué es Compliance?
2. División temática de la normativa en seguros
3. Aplicación práctica de los Conceptos Fundamentales de Seguros
4. Buenas prácticas
5. Alineación del comportamiento ético con los requerimientos legales.

### De la Ley a la Práctica

1. ¿Qué es Compliance?
2. División temática de la normativa en seguros
3. Buenas prácticas
4. Alineación del comportamiento ético con los requerimientos legales.

### De los Conceptos a la Práctica

1. ¿Qué es Compliance?
2. División temática de los conceptos Fundamentales de Seguros
3. Aplicación práctica de los Conceptos Fundamentales de Seguros
4. Buenas prácticas.



# LAS COMPETENCIAS EXTENDIDAS

## Ficha Técnica Pedagógica

### Altas habilidades de lenguaje

1. El lenguaje y su impacto en el cerebro
2. Preguntar y escuchar activamente: Lenguaje de precisión
3. Lenguaje de Influencia: Neurolingüística Cognitiva
4. Metáforas conceptuales y Marcos de Lakoff

### Lenguaje de precisión e influencia

1. El lenguaje y su impacto en el cerebro
2. Preguntar y escuchar activamente: Lenguaje de precisión
3. Lenguaje de Influencia: Neurolingüística Cognitiva

### Lenguaje de precisión e influencia

1. El lenguaje y su impacto en el cerebro
2. La Realidad que entendemos
3. Metáforas Conceptuales y Marcos de Lakoff en la práctica

### Inteligencia Emocional y Social

1. Inteligencia Intrapersonal
2. Autoestima
3. Inteligencia Interpersonal
4. Inteligencia Social
5. Competencias Portátiles (Habilidades Blandas)
6. Diferenciación Social

### Taller de Inteligencia Emocional

1. Inteligencia Intrapersonal
2. Autoestima
3. Inteligencia Interpersonal

### Taller de Inteligencia Social

1. El cerebro social
2. Habilidades Sociales y Competencias Portátiles (Habilidades Blandas)
3. Las 5 áreas de la Inteligencia Social



# LAS COMPETENCIAS EXTENDIDAS

## Ficha Técnica Pedagógica

### Ingeniería de Ventas

1. El proceso de construcción de la actividad
2. Prospectación y técnicas
3. Presentación moderna del producto
4. Pregunta y escucha activa
5. Cierre, servicio y renovación de pólizas

### Nuevas Tecnologías

1. Brecha digital
2. Recursos digitales
3. La nube
4. IA en ventas y en seguros
5. Dispositivos y Plataformas

### Business English for Insurance Professionals

1. General insurance concepts and vocabulary.
2. Comparing personal insurance between México and English Speaking countries (USA and Canada).
3. Comparing business insurance between México and English Speaking countries (USA and Canada).
4. Presentations and other practices

### Competencias Técnicas de Seguros

*Cada inciso corresponde a uno o varios cursos.*

1. Competencias básicas de Seguros
2. Ramo de Personas
3. Ramo de Daños
4. Cursos específicos de una Aseguradora
5. Preparación para exámenes de Cédulas

Modalidades: Presencial, live on line, híbrido o eLearning

Capacitadores: Lic. Aldo A. Sánchez Cortés y Lic. Héctor M. González Ibáñez

Tiempo: didáctico presencial, *live on line* y/o híbrido especial en cada curso.

Manuales, formatos digitales y plataformas de aprendizaje y seguimiento

Certificación: SEP-DGCFT / STPS 235(CA-15) 005/2015 / SACA-561227-8WA-0013/6005

