



Xponentia

**Porfolio de
soluciones y
servicios**

XPO library

Nuestro catálogo
de contenidos
genéricos

Porfolio de soluciones y servicios

XPO library es la biblioteca de contenidos genéricos que ponemos a tu disposición en régimen de alquiler o compra, pudiendo seleccionar los cursos o programas que precisas para atender las necesidades formativas de tu equipo.

Cabe destacar que todos los contenidos e-learning han sido programados en html5, son multidispositivo y responsive (o en su defecto, disponen de un player responsive), y son actualizados regularmente por nuestro equipo de expertos.

Xponentia

Catálogo de cursos, vídeos y programas genéricos e-learning y presenciales

XPO library

Clica en los accesos para conocer los títulos que componen cada sección

Cursos e-learning

Catálogo **asegurador**



Catálogo **cumplimiento normativo**



Catálogo **financiero y fiscal**



Catálogo **habilidades y competencias**



Catálogo **hábitos saludables**



Catálogo **otros contenidos**



Catálogo **multimedia**



Porfolio de soluciones y servicios

En caso de que precises conformar un programa formativo puedes seleccionar las piezas de **XPO library** que necesites.

Además, hemos conformado una serie de programas formativos prototípicos para atender, especialmente, las obligaciones de formación normativa de la entidad en diversos campos. Estos programas son **packs de horas** mediante los cuales puedes configurar tu propio programa escogiendo los títulos que desees.

Este programa se puede cursar haciendo uso de los títulos del catálogo o bien mediante programas específicos que disponemos; accede para conocerlos

Catálogo de cursos, vídeos y programas genéricos e-learning y presenciales



Programas e-learning

Programa Formación Inicial seguros Grupo B
(Nuevo Nivel 2 IDD)
Duración: 120 - 200 horas

Accede al detalle del programa



Programa Formación Inicial seguros Grupo C
(Nuevo Nivel 3 IDD)
Duración: 50 horas

Accede al detalle del programa



Programa Formación Continua seguros
(Grupo B y C / Nivel 2 y 3)
Duración: 15 - 25 horas



Programa Formación Continua MiFID
(Grupo B / Nivel 2)
Duración: 30 horas

Programa cumplimiento normativo
(Blanqueo de capitales y Protección de datos)
Duración: 2 - 5 horas

Programa "El Trabajo a distancia: oportunidad, necesidades y operativa"
(Concepto, habilidades a potenciar, competencias tecnológicas y hábitos saludables) Duración: 3 horas

Porfolio de soluciones y servicios



Equipo de Xponentia: Técnicos Superiores de la Administración de la Seguridad Social, Inspectores de Hacienda, coaches de habilidades y expertos en neurociencia, y profesionales con amplia experiencia en muy diversos sectores (seguros, banca, cumplimiento normativo, farmacéutico,...).

Catálogo de cursos, vídeos y programas genéricos e-learning y presenciales



Programas presenciales

A continuación, detallamos los programas presenciales que disponemos ya creados para su impartición. Clica en los accesos para conocer los títulos que componen cada sección.

Catálogo **técnico**



Catálogo **habilidades y competencias**



Adicionalmente, cabe indicar que el equipo de Xponentia tiene capacidad para crear sesiones y ponencias totalmente ajustadas a necesidades concretas de sus clientes, mediante la inclusión de soluciones, recursos y servicios que veremos en otras secciones de esta presentación.



www.xponentia.es

Fin de la presentación

Clica para volver al inicio 



Xponentia

**Tu consultora
de formación y
comunicación**

Anexos

Comercialización

- Captación de clientes. Sistemática y acciones tipo (3 horas)
- Fidelización de clientes. Sistemática y acciones tipo (3 horas)
- Retención de clientes. Sistemática y gestión bajas (3 horas)
- Previsión social. Gestión del cliente (1 hora y 30 min)
- Previsión social. Oportunidades comerciales (2 horas)
- Previsión social. Habilidades de asesoramiento (1 hora)
- Previsión social. Claves comerciales (1 hora)
- Ahorro jubilación. Psicología y asesoramiento (3 horas)
- Planificación de riesgos personales. Riesgo y ahorro (10 horas)
- Seguros de hogar. Argumentario comercial (2 horas)
- Seguros de vida riesgo. Argumentario comercial (2 horas)
- Seguros de vida ahorro. Argumentario comercial (2 horas)
- Seguros de rentas. Argumentario comercial (2 horas)
- Seguros de autos. Argumentario comercial (1 hora y 30 min)
- Seguros de salud. Argumentario comercial (1 hora y 30 min)
- Seguros de salud en la empresa (2 horas)
- Seguros de salud. Fiscalidad (1 hora y 30 min)
- Seguros de decesos. Argumentario comercial (2 horas)
- La entrevista comercial en seguros (2 horas)
- Concertación telefónica de entrevistas comerciales (1 hora)
- La activación comercial del cliente latente (2 horas)
- Autónomos. Preocupaciones y necesidades: riesgo (1 hora)
- Autónomos. Preocupaciones y necesidades: ahorro (1 hora)
- Autónomos. Preocupaciones y necesidades: prestaciones (1 hora)
- Negocios y comercios. Perfil de cliente y riesgos (1 hora)
- Negocios y comercios. Soluciones aseguradoras (2 horas)
- Negocios y comercios. Técnicas de venta (2 horas)
- Empresa y seguro. Tipos de empresas (1 hora)
- Empresa y seguro. Riesgos patrimoniales (1 hora)
- Empresa y seguro. Riesgos personales (1 hora)
- Empresa y seguro. Argumentario comercial (1 hora)
- Planes de pensiones de promoción conjunta (1 hora)
- El ciclo vital. La evolución de las necesidades del cliente (6 horas)
- Una visión práctica de los seguros de Responsabilidad Civil (4 horas)

Cursos e-learning

Clica en el acceso para volver al menú de secciones

Catálogo asegurador

+80 títulos

+250 horas lectivas



Normativa sectorial

- Una visión general del sector asegurador (5 horas)
- Contrato seguro (10 horas)
- Contrato de seguro. Casos prácticos I (3 horas)
- Contrato de seguro. Casos prácticos II (1 hora)
- Condiciones generales contratación (1 hora)
- Normas deontológicas del sector (1 hora)
- Ordenación de seguros (10 horas)
- Distribución de seguros (5 horas)
- Las obligaciones de información previa (1 hora)
- Información y clasificación productos financieros (1h)
- Normas de conducta y gobernanza productos (1h)
- Ventas vinculadas y ventas combinadas (1 hora)
- Estructura del sistema financiero (1 hora)
- Instituciones aseguradoras (2 horas)
- Protección del consumidor (6 horas)
- Sistemas extrajudiciales resolución de conflictos (1h)
- Solvencia II (2 horas)
- Accesibilidad a los productos de seguro (1 hora)
- Contenido anual sobre novedades normativas (1-3h)

Técnica aseguradora

- Suscripción de riesgos I (1 hora y 30 min)
- Suscripción de riesgos II (1 hora y 30 min)
- Gestión de siniestros (2 horas)
- Siniestros de diversos (2 horas)
- Siniestros de automóviles (2 horas)
- Siniestros: concepto y tipos (2 horas)

Productos de seguro

- Seguro de vida riesgo (3 horas)
- Seguro de vida ahorro (3 horas)
- IBIPS (5 horas y 30 min)
- Pensiones (6 horas)
- Seguro de accidentes (6 horas)
- Seguro de salud (6 horas)
- Seguro de hogar (6 horas)
- Seguro de autos (6 horas)
- Seguro de comunidades (6 horas)
- Seguro de comercios (6 horas)
- Seguro de pymes (6 horas)
- Seguro de ciberriesgos (1 hora)
- Seguro de decesos (6 horas)
- Seguro de RC (6 horas)
- Seguro de transportes (6 horas)
- Seguro de construcción (6 horas)
- Seguro decenal (6 horas)
- Avería de maquinaria (6 horas)
- Seguro agrario (6 horas)
- Seguro de crédito (2h y 30 min)
- Seguro de caución (2 horas)
- Riesgos extraordinarios (1 horas)
- Reaseguro (6 horas)

Clica para acceder a un documento que contiene el sumario detallado de cada título

PDF

Portolio de soluciones y servicios



Xponentia

Catálogo de cursos, vídeos y programas genéricos e-learning y presenciales

XPO library

Clica en el acceso para volver al menú de secciones

Cursos e-learning

Catálogo cumplimiento normativo



- Blanqueo de capitales (6 horas)
- Casos prácticos de blanqueo de capitales I (2 horas)
- Casos prácticos de blanqueo de capitales II (2 horas)
- Casos prácticos de blanqueo de capitales III (1 hora)
- Técnicas de blanqueo de capitales e identificación de operaciones sospechosas (1 hora y 30 minutos)
- Conceptos clave en la prevención del blanqueo de capitales (1 hora y 30 minutos)
- Protección de datos (6 horas)
- Prevención de riesgos penales (2 horas)
- Prevención de Riesgos Laborales (4 horas)
- Gestión de la Continuidad del Negocio (1 hora)

Clica para acceder a un documento que contiene el sumario detallado de cada título

PDF

Portolio de soluciones y servicios

Posibles contenidos a disponer en caso de interés:

- Coyuntura macroeconómica actual y perspectivas de los mercados
- Irrupción en el mercado de nuevos actores
- Como interpretar los principales ratios de los fondos de inversión
- Como interpretar los principales ratios de la renta fija
- Análisis y selección de fondos de inversión
- El asesoramiento y la relación con el cliente
- La planificación financiera personal

Xponentia

Catálogo de cursos, vídeos y programas genéricos e-learning y presenciales

XPO library

Clica en el acceso para volver al menú de secciones

Cursos e-learning

Catálogo financiero y fiscal



- Los Mercados Financieros (7 horas)
- La técnica de ahorro DCA: metodología y ventajas (1 hora)
- La inversión socialmente responsable (2 horas)
- Fiscalidad de seguros (6 horas)
- Curso práctico de fiscalidad de seguros (4 horas)
- Fiscalidad y contabilidad en la empresa (3 horas)
- Sucesiones. Conceptos, figuras legales y tributación (5 horas)
- Planes de pensiones. Casos prácticos de fiscalidad I (3 horas)
- Planes de pensiones. Casos prácticos de fiscalidad II (3 horas)
- Seguros de ahorro. Casos prácticos de fiscalidad (3 horas)
- Seguridad Social básica (2 horas)
- Seguridad Social avanzada (4 horas)
- Seguridad Social avanzada. Casos (9 horas)
- Presente y futuro del Sistema público de pensiones (2 horas)
- La nueva cotización del trabajador autónomo (3 horas)

Clica para acceder a un documento que contiene el sumario detallado de cada título

PDF

Portolio de soluciones y servicios



Xponentia

Catálogo de cursos, vídeos y programas genéricos e-learning y presenciales

XPO library

Clica en el acceso para volver al menú de secciones

Cursos e-learning

Catálogo **habilidades y competencias**



- Gestión del tiempo (1 hora)
- Reuniones eficaces (1 hora)
- Entrevistas de éxito (1 hora)
- Técnicas relacionales (1 hora)
- Concertación telefónica de entrevistas comerciales y la recuperación del cliente latente (3 horas)
- La entrevista comercial (2 horas)
- El teletrabajo: criterios, competencias y habilidades a potenciar (2 horas)
- Claves de la comunicación en webinar (20 minutos)
- Microsoft Teams: mejora tus competencias tecnológicas (1 hora)
- Microsoft Office 365. Funcionalidades y prestaciones de sus herramientas y su aplicación práctica (2 horas)
- Microsoft Office 365. Casos prácticos de aplicación (1 hora)

Clica para acceder a un documento que contiene el sumario detallado de cada título

PDF

Portafolio de soluciones y servicios



Catálogo de cursos, vídeos y programas genéricos e-learning y presenciales



Clica en el acceso para volver al menú de secciones

Cursos e-learning

Catálogo **hábitos saludables**



Hábitos alimentarios

- La importancia de los hábitos alimentarios
- ¿Qué nutrientes necesitamos?
- ¿Qué es y para qué sirve el ayuno intermitente?
- ¿Qué es la flexibilidad metabólica?
- ¿Cómo alimentarnos según nuestro estilo de vida?
- ¿Cómo alimentarse para ganar masa muscular?
- ¿Cómo alimentarse para perder grasa?
- ¿Es importante suplementarse?
- ¿Qué debes saber sobre los productos procesados?

Hábitos deportivos

- La importancia de los hábitos deportivos
- ¿Por qué es importante realizar actividad física?
- El entrenamiento multidisciplinar o cruzado, ideal para evitar lesiones
- La importancia del entrenamiento de fuerza
- ¿Por qué es importante tener un factor de actividad alto?

Hábitos posturales

- La importancia de los hábitos posturales
- La importancia del descanso
- La importancia de la respiración a nivel postural
- Ejercicios para trabajar la faja abdominal
- Ejercicios y estiramientos básicos para trabajos sedentarios
- Ejercicios para mejorar la movilidad articular



Todos estos contenidos podemos ofrecerlos encapsulados en uno o varios contenedores a los que denominamos **Portales de hábitos saludables**



Clica para acceder a un documento que contiene más información sobre nuestra propuesta de contenidos y servicios en este ámbito

PDF

Porfolio de soluciones y servicios



Xponentia

Catálogo de cursos, vídeos y programas genéricos e-learning y presenciales

XPO library

Clica en el acceso para volver al menú de secciones

Cursos e-learning

Catálogo **otros contenidos**



- La contratación pública
- El sector público: organización, competencias y relaciones
- Informática y ofimática

Portafolio de soluciones y servicios

Catálogo de cursos, vídeos y programas genéricos e-learning y presenciales



Clica en el acceso para volver al menú de secciones

Vídeos

Catálogo **multimedia**

+50 recursos
+3 horas de video



- Previsión social. Retos de la Seguridad Social
- Previsión social. Segmentos prototípicos
- Previsión social. Cuenta de resultados: la jubilación
- Previsión social. Argumentos comerciales
- Previsión social. Objeciones
- Previsión social. Momentos vitales
- Seguridad Social. Jubilación parcial
- Seguridad Social. Jubilación ordinaria
- Seguridad Social. Incapacidad permanente
- Seguridad Social. Despidos colectivos
- Seguridad Social. Despidos por causas objetivas
- Seguridad Social. Despidos encubiertos
- Seguridad Social. Criterios administrativos
- Seguros vida riesgo: el fallecimiento

- Autónomos. Tipos
- Autónomos. Jubilación activa
- Autónomos. Carencias del RETA
- Autónomos. Interpretación del recibo
- Autónomos. Preocupaciones
- Empresa. Tipos de empresas
- Empresa. Asesor y empresa
- Empresa. Empresa y fiscalidad
- Empresa. Empresa y Seguridad Social
- Empresa. Empresa y riesgo
- Empresa. Gerencia de riesgos
- Empresa. Verificación del riesgo
- Empresa. Gestión comercial progresiva
- Empresa. Responsabilidad Civil

- Empresa. RC D&O
- Empresa. Seguros colectivos
- Comercial y habilidades. Segmentación de clientes
- Comercial y habilidades. Gerencia de riesgos
- Comercial y habilidades. Baja por mejor oferta
- Comercial y habilidades. La venta
- Comercial y habilidades. El neuromarketing
- Comercial y habilidades. La comunicación
- Mercados financieros. Mix rentabilidad-riesgo
- Mercados financieros. Asesoramiento al cliente
- Mercados financieros. Valoración de una inversión
- Mercados financieros. Los mercados
- Mercados financieros. El cálculo del interés

Y otros...

Porfolio de soluciones y servicios



Xponentia

Catálogo de cursos, vídeos y programas genéricos e-learning y presenciales

XPO library

Clica en el acceso para volver al menú de secciones

Cursos presenciales

Catálogo técnico



- Conceptos básicos de seguros
- Seguros de vida riesgo: comercialización
- Seguridad Social básica
- Seguridad Social avanzada
- Conceptos tributarios básicos
- Principales figuras impositivas
- Fiscalidad de productos
- Autónomo: riesgos y soluciones
- Empresa 360°
- Asesoramiento en previsión social

Portafolio de soluciones y servicios

Catálogo de cursos, vídeos y programas genéricos e-learning y presenciales



Clica en el acceso para volver al menú de secciones

Cursos presenciales

Catálogo **habilidades y competencias**



Área Comercial

- Atención al cliente
- Comportamiento comercial / ventas
- Participación en ferias
- Plan de marketing
- Merchandising
- Protocolo en los negocios
- Neuromarketing

Área de Recursos Humanos

- Coaching

Área de Dirección y Organización

- Neuroliderazgo
- Planificación y gestión del cambio
- Gestión de proyectos
- Gestión del tiempo
- Innovación y gestión del conocimiento
- Trabajo en equipo
- Selección de personal
- Formador de formadores
- Gestión de conflictos
- Creatividad e innovación
- Innovar desde power point
- Seis sombreros para pensar
- Análisis de problemas y toma de decisiones
- Intrategia

Específicos para el sector asegurador

- De autónomo a empresario
- Motivación de equipos externos (agentes comerciales)
- El agente de seguros novel y su responsable: mentoring / coaching
- Marketing digital y creación de marca personal en seguros
- Técnicas de selección de mediadores

Específicos para los sectores de banca y de seguros

- Liderazgo en la gestión de equipos comerciales en seguros y banca
- Técnicas comerciales y de venta
- Planificación, implementación y seguimiento del Plan Comercial
- Negociación en seguros y banca
- Gestión de la oficina de seguros y banca
- Formación de formadores: habilidades pedagógicas para capacitar a la red



Nuestro equipo de expertos
Clica para ver un vídeo de presentación



Clica para acceder a un documento que contiene el sumario detallado de cada título

PDF