Muestras de Envíos de MDRT

*(muestras proporcionadas de la Reunión Anual de MDRT de 2019)*

**Título y descripción**

Pautas a seguir para publicaciones de MDRT

Título 8-10 palabras

Descripción 80-100 palabras

MDRT se reserva el derecho de revisar y editar todos los títulos y descripciones para corrección de gramática y pautas de estilo. Solo se usará el apellido cuando haga referencia al orador en la descripción.

**…………………………………………………………………………………….**

**John C. Moshides, CLU, ChFC**

Título

Las Llaves del Sin Fin

Descripción

Moshides comienza esta presentación multifacética con una reflexión sobre las decisiones críticas tomadas a lo largo de una carrera de 37 años que resultó en un crecimiento continuo desde haber calificado para MDRT a nivel básico; luego en Court of the Table y, finalmente, Top of the Table. Aprende a liberarte de las zonas de confort autoimpuestas (nada fácil para la mayoría de los asesores, pero fundamental para el crecimiento futuro) y descubre los pasos para pasar de una práctica basada en comisiones a una basada en honorarios. Moshides también se enfoca en reconocer las trampas de la regresión antes de su tiempo.

**Trish R. Tutton**

Título

Trabaja más feliz, no más duro, poniendo atención

Descripción

Tutto enseña sobre las poderosas investigaciones sobre la atención, y comparte los beneficios y ventajas tangibles para tener un mejor enfoque en el trabajo. ¿Sabías que el modo funcional normal de nuestro cerebro es estar distraído? Tutton explora el uso de la atención para apagar el piloto automático a fin de poderte enfocar y ser más productivo. Ella demostrará técnicas energéticas y cómo incorporarlas a tus actividades cotidianas. Comparte sobre los beneficios transformadores de prácticas sencillas de atención: Desde ser más enfocado y eficientes en nuestro trabajo, hasta ser más gentil con los demás para experimentar menos estrés y agotamiento en el día con día.

**Monroe M. Diefendorf Jr., CFP, CAP**

Título

Convierte a la familia en tus clientes

Descripción

Diefendorf cubrirá la transformación de una práctica de asesoría desde la venta de seguros de vida individuales hasta el asesoramiento a toda la familia, asegurando la continuidad de tu asesoría. El cambio en el enfoque del “individuo” a “la familia” se describirá y comparará con la tecnología para incorporar a los miembros de la familia en el proceso de planeación. Establecer un proceso multigeneracional y utilizar los cuatro elementos para preparar a los herederos (valores, legado, gratitud y gobernanza) son las herramientas fundamentales. Diefendorf también describe los pasos para el plan de sucesión de un asesor, que se convierte en un componente crítico cuando se trabaja con familias.