

TÉCNICAS DE VENTA Y MARKETING PARA MEDIADORES DE SEGUROS

Precio del curso	Asociados 77 €	No asociados 90 €
Modalidad	Online	
Duración	30 Horas	
Categoría	Formación continua	

Los requisitos en materia de formación exigidos por la **Dirección General de Seguros** a todas las personas que participan en la Mediación de seguros permiten que los consumidores y usuarios obtengan un servicio de calidad. Con este curso tanto los empresarios como los trabajadores del Sector, estarán cumpliendo con las obligaciones de **FORMACIÓN CONTINUA** establecidos legalmente.

OBJETIVOS	<p>OBJETIVOS GENERALES.-</p> <p>Enseñar a los alumnos a realizar una venta por asesoría de calidad de los seguros que comercializan. Capacitar a los alumnos para enfrentarse a las objeciones que se originan de la venta de seguros. Introducir a los alumnos en la investigación comercial y el marketing.</p>
CONTENIDO	<p>TEMA 1.- LA VENTA DE SEGUROS</p> <p>TEMA 2.- LA PROSPECCIÓN</p> <p>TEMA 3.- EL ACERCAMIENTO</p> <p>TEMA 4.- LA ENTREVISTA DE VENTA</p> <p>TEMA 5.- LA PRESENTACIÓN</p> <p>TEMA 6.- EL SONDEO DE NECESIDADES</p> <p>TEMA 7.- PRESENTACIÓN DE BENEFICIOS</p> <p>TEMA 8.- EL CIERRE</p> <p>TEMA 9.- TRATAMIENTO DE OBJECIONES</p> <p>TEMA 10.- EL SERVICIO AL CLIENTE</p> <p>TEMA 11.- INTRODUCCIÓN AL MARKETING Y A LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL</p>