

TÉCNICAS Y HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN DE SEGUROS

Precio del curso	Asociados 64 €	No asociados 75 €
Modalidad	Online	
Duración	25 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>Analizar las técnicas que se utilizan para obtener los mejores resultados en una negociación. Transmitir las capacidades de comunicación básicas necesarias en el proceso negociador. Conseguir que el alumno consiga comunicar con efectividad estudiando diferentes patrones de personalidad para favorecer las relaciones en la negociación.</p>
CONTENIDO	<p>TEMA 1.- PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN</p> <p>TEMA 2.- ESTRUCTURA Y CONTROL DEL PROCESO NEGOCIADOR</p> <p>TEMA 3.- TÁCTICAS Y HABILIDADES ESPECÍFICAS DE NEGOCIACIÓN</p> <p>TEMA 4.- COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN</p> <p>TEMA 5.- TRATAMIENTO DE SITUACIONES DIFÍCILES EN LA NEGOCIACIÓN</p> <p>TEMA 6.- TÉCNICAS Y HABILIDADES PARA UNA NEGOCIACIÓN EFICAZ</p>