

LA COMERCIALIZACION EN SEGUROS



ONLINE



Duración: 60 H

Horas presenciales: 0 H

Horas online: 60 H



Familia: COMERCIO Y MARKETING

Área: NO PRL



Objetivos:

Identificar y aplicar las estrategias y técnicas de comercialización de seguros para optimizar la venta y la fidelización de clientes-agentes.



Contenidos:

- 1 La organización de la función comercial
 - 1.1 Introducción
 - 1.2 Principios y objetivos de la venta
 - 1.3 Sistemas de organización de la venta
 - 1.4 La función comercial
 - 1.5 Puntos de obtención de producción
 - 1.6 Los agentes afectos y sus subagentes
 - 1.7 Los subagentes de seguros
 - 1.8 Equipos de productores en plaza
 - 1.9 Vendedores asalariados
 - 1.10 Venta directa
 - 1.11 Actividades: La organización de la función comercial
- 2 Criterios básicos del seguro
 - 2.1 Definición de seguro
 - 2.2 Definición de riesgo
 - 2.3 Elementos personales que intervienen en el seguro
 - 2.4 Elementos formales de un seguro
 - 2.5 Elementos materiales de un seguro
 - 2.6 Las tarifas
 - 2.7 Las primas
 - 2.8 Los productos
 - 2.9 Seguros sobre personas
 - 2.10 Actividades: Criterios básicos del seguro
- 3 El marketing de servicios
 - 3.1 El marketing de servicios
 - 3.2 Principios del Marketing
 - 3.3 Objetivo del marketing

- 3.4 Características del mercado
- 3.5 El mercado teórico, actual, potencial y futuro
- 3.6 Diferenciación competitiva de la oferta
- 3.7 Actividades: El marketing de servicios
- 4 La prospección de clientes
 - 4.1 Principios y objetivos de la prospección
 - 4.2 Estrategias de prospección y búsqueda de clientes
 - 4.3 Clasificación de tipos de clientes
 - 4.4 Ficheros y bases de datos de clientes
 - 4.5 Bases de datos de clientes
 - 4.6 Actividades: La prospección de clientes
 - 4.7 Cuestionario: Cuestionario final