



El proceso de negociación y venta de seguros



Área: Comercial de seguros

Modalidad: Teleformación

Duración: 60 h

Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Conocer y aplicar los métodos y técnicas de comunicación, negociación y venta para garantizar las estrategias comerciales de las entidades aseguradoras.

CONTENIDOS

1 técnicas de comunicación - 1.1 etapas de un proceso de comunicación - 1.2 la comunicación como generadora de comportamientos - 1.3 asertividad - 1.4 adecuación de actitudes y mensajes - 1.5 la comunicación oral y no verbal - 1.6 la comunicación táctil - 1.7 la atención telefónica - 1.8 actividades: técnicas de comunicación - 2 técnicas de negociación y venta - 2.1 etapas de un proceso de negociación - 2.2 características de la negociación - 2.3 adecuación de actitudes y mensajes - 2.4 las barreras y obstáculos en la negociación - 2.5 comportamientos de compra - 2.6 análisis de necesidades del cliente - 2.7 análisis de objeciones del cliente - 2.8 estilos de persuasión - 2.9 formas de cierre de la venta - 2.10 actividades: técnicas de negociación y venta - 3 condiciones y características del contrato de seguros - 3.1 elementos del contrato de seguro - 3.2 diferentes modalidades de contratación - 3.3 derechos y obligaciones de las partes contratantes - 3.4 la perfección, toma de efecto y duración del contrato - 3.5 actividades: condiciones y características del contrato de seguros - 4 elaboración y presentación de proyectos - 4.1 normas de contratación - 4.2 flexibilidad en la oferta - 4.3 técnicas de comunicación escrita - 4.4 programas de tratamiento de texto - 4.5 programas de gráficos - 4.6 actividades: elaboración y presentación de proyectos - 4.7 cuestionario: cuestionario módulo 2 -

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.
- **El curso puede realizarse exclusivamente a través de Internet pero si el estudiante lo desea puede adquirir un manual impreso**. De esta manera podrá volver a consultar la información del curso siempre que lo desee sin que necesite

utilizar el Campus Virtual o, estar conectado a Internet.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados. No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.