

## Gestión y coordinación de los canales de distribución de seguros



**Área:** Gestión comercial y técnica de seguros y reaseguros privados

**Modalidad:** Teleformación

**Duración:** 40 h

**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

Definir, formar y supervisar a los profesionales de los distintos canales de distribución de seguros.

### CONTENIDOS

1 comercialización de seguros y reaseguros - 1.1 el mercado de seguros y reaseguros - 1.2 canales de comercialización y red de venta en el sector asegurador - 1.3 la empresa aseguradora - 1.4 acceso y ejercicio de la actividad aseguradora - 1.5 planificación de la comercialización de seguros y reaseguros - 2 organización de la red de venta de seguros y reaseguros - 2.1 concepto de red de venta - 2.2 determinación del tamaño de la red - 2.3 los sistemas de remuneración a la red de mediación - 2.4 procesos y fases de captación y selección de personal - 3 planificación y gestión comercial del equipo de ventas de seguros - 3.1 los planes comerciales en entidades aseguradoras - 3.2 la gestión por objetivos - 3.3 asignación de zonas, clientes al equipo de ventas - 3.4 los procedimientos de control y evaluación - 4 liderazgo y formación del equipo de venta de entidades aseguradoras - 4.1 liderazgo y motivación de equipos de ventas - 4.2 los programas de formación en la actividad - 4.3 el proceso de enseñanza-aprendizaje aplicado a personas adultas - 4.4 cuestionario: cuestionario de evaluación -

### 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 el **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.