

## Gestión de acciones comerciales en el ámbito de seguros y reaseguros



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

**Modalidad:** Teleformación

**Duración:** 40 h

**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

Organizar y gestionar la acción comercial en las entidades de seguros.

### CONTENIDOS

1 el seguro en españa y en la unión europea - 1.1 contexto económico nacional e internacional - 1.2 normativa general europea de seguros privados - 1.3 normativa española de seguros privados - 1.4 el mercado único de seguros en la ue - 1.5 la actividad de mediación de seguros y reaseguros en el mercado único - 1.6 el blanqueo de capitales - 1.7 los mediadores. su importancia. concepto y funciones - 1.8 detección de oportunidades de negocio - 1.9 análisis de las variables y agentes del entorno - 2 organización de las acciones comerciales de promoción - 2.1 estructuras comerciales en el sector seguros - 2.2 marketing de servicios y marketing de seguros - 2.3 el plan de marketing en seguros - 2.4 investigación y segmentación de mercados - 2.5 el producto y la política de precios - 2.6 la distribución en el sector del seguro - 2.7 la comunicación como variable del marketing-mix - 2.8 el cliente. necesidades y motivaciones de compra - 2.9 estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción - 3 seguimiento y control de las acciones comerciales - 3.1 los procedimientos de control y evaluación de las acciones comerciales - 3.2 el informe de presentación de resultados y consecución de objetivos - 3.3 actuaciones de mejora aplicables a la acción comercial propuesta - 3.4 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.