

## Gestión de la captación de clientela en la actividad de mediación de seguros y r



**Área:** Mediación de seguros y reaseguros privados y actividades auxiliares

**Modalidad:** Teleformación

**Duración:** 30 h

**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

Realizar las actuaciones de captación de clientela en las actividades de mediación.

### CONTENIDOS

1 técnicas de captación y relación con la clientela de seguros y reaseguros - 1.1 técnicas de captación y contacto de clientes - 1.2 el cliente de seguros - 1.3 la preparación de la venta - 1.4 la entrevista personal con el cliente - 1.5 el vendedor de seguros - 1.6 el vendedor de seguros como comunicador - 1.7 técnicas de comunicación, habilidades sociales y protocolo - 2 documentos utilizados en la actividad de mediación - 2.1 elementos que conforman el contrato de seguro - 2.2 condiciones generales y específicas de contratación - 2.3 la captación de clientes de seguros a través de mailing - 2.4 medidas de seguridad aplicables en el tratamiento de la documentación - 3 gestión básica del cobro de seguros - 3.1 procedimientos de cobro de primas de seguros - 3.2 el recibo del seguro - 3.3 formas, tiempo y lugar de pago - 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.