
Curso de Técnicas de Venta de Seguros



Horas estimadas: 60

El Ejercicio de vender –y la venta de Seguros mucho más - ha cambiado más en estos 18 años que en todo el siglo XX aunque en las librerías siguen en el Top 10 algunos escritos en los años 50, como “El mejor vendedor del mundo” o “Cállese y venda”...

Sin embargo, en el siglo XXI, vender seguros se ha convertido en una actividad de vértigo. Hoy el comprador de servicios aseguradores y financieros, antes de comprar, tiene toda la información de lo que desea comprar: información comparada, contrastada y a menudo, distorsionada o confusa. El prospect, hoy, tiene incluso más información que el propio vendedor. Pero podemos afirmar, sin embargo, que hoy el Cliente no está mejor informado sino mejor confundido... Este curso prepara para realizar la actividad profesional de agente de seguros HOY.

INDICE DE CONTENIDO

UNIDAD DIDÁCTICA 1: ASPECTOS BÁSICOS DE LAS VENTAS



Una parte esencial de la mercadotecnia la constituye la generación de estrategias concretas y bien definidas que permitan que el producto (bien o servicio) llegue al mercado satisfaciendo así las necesidades del consumidor final.

ASPECTOS BÁSICOS DE LAS VENTAS

- 1.1 VIDEO. El producto
- 1.2 VIDEO. El ciclo de vida del producto
- 1.3 VIDEO. El cliente
- 1.4 VIDEO. Proceso de administración de las ventas
- 1.5 VIDEO. Factores que afectan a las ventas
- Lectura 1. Aspectos básicos de las ventas

UNIDAD DIDÁCTICA: 2 ORGANIZACIÓN DE LAS VENTAS

Al concluir la unidad el alumno reconocerá la importancia del departamento de ventas dentro de las empresas y la necesidad de planificarlo de una forma adecuada a través de la definición de estrategias.



ORGANIZACIÓN DE LAS VENTAS

2.1 VIDEO. El departamento de ventas

2.2 VIDEO. La planificación de las ventas

2.3 VIDEO. Administración de las relaciones con el cliente

2.4 VIDEO. El CRM y el marketing transaccional

2.5 VIDEO. Requisitos para implantar con éxito un CRM

2.6 VIDEO. Indicadores de un CRM

2.7 VIDEO. Implementación de un CRM

Lectura 2. Organización de las ventas.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CRM



El CRM, a diferencia del transaccional, busca la identificación individualizada del cliente, obteniendo información del mismo para implantar estrategias de marketing personalizadas, para mantener la relación con el cliente de manera positiva y duradera, ganando la fidelidad para aumentar la rentabilidad de la empresa.

VIDEO 3.1 Elegir CRM

VIDEO 3.2 Suma CRM

VIDEO 3.3 Contactos

VIDEO 3.4 CRM para comerciales

VIDEO 3.5 CRM Director comercial

VIDEO 3.6 CRM atención al cliente

VIDEO 3.7 CRM email marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Al finalizar la unidad el estudiante distinguirá los pasos del proceso de la negociación comercial con el fin de cerrar ventas exitosas que deriven en la satisfacción del cliente.



EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

4.1 VIDEO. La negociación comercial

Lectura 4. El proceso de la negociación comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS DE VENTAS



Al finalizar la unidad el alumno valorará los diferentes métodos de venta para que, al lograr el acercamiento con el cliente, se consolide la venta y se le dé un seguimiento de calidad que derive en nuevas oportunidades de venta.

TÉCNICAS DE VENTAS

5.1 VIDEO. Técnicas de ventas

5.2 VIDEO. Las fases de la venta

Lectura 5. Técnicas de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA FUERZA DE LAS VENTAS



El estudiante al concluir la unidad valorará las características positivas de la fuerza de ventas con el fin de hacer una mejor selección y de estimularle a través de una capacitación bien planeada.

LA FUERZA DE LAS VENTAS

6.1 VIDEO. La fuerza de las ventas

Lectura 6. La fuerza de las ventas.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. VENTAS DE SEGUROS

Al concluir la unidad, habremos aprendido, como presentar la llamada, realizar sondeos, saber que productos ofrecer, como cerrar las llamadas, rebatir objeciones y mucho más.



TÉCNICAS DE VENTAS DE SEGUROS

VIDEO 7.1. Llamada y sondeos

VIDEO 7.2. Ofrecimientos

VIDEO 7.3. Argumentación contratación decesos.

VIDEO 7.4. Argumentación contratación hogar.

VIDEO 7.5. Argumentación contratación vida.

VIDEO 7.6. Argumentación contratación salud.

VIDEO 7.7. Cierre y RGPD.

VIDEO 7.8. Objeciones y consejos.

VIDEO 7.9. Flujo de la llamada

Lectura 7. Técnicas de ventas de seguros