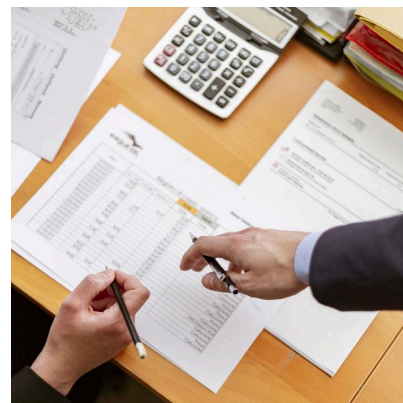









EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN Y VENTA DE SEGUROS



	ONLINE		
	Duración: 60 H	Horas presenciales: 0 H	Horas online: 60 H
	Familia: ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN Área: NO PRL		
	Dirigido a: - Trabajadores, personas desempleadas, autónomos, personal de dirección, etc. que deseen adquirir, mejorar o afianzar los conocimientos teórico-prácticos relacionados con su puesto de trabajo o su pasada, presente o futura trayectoria laboral, con una formación académica acorde con las exigencias requeridas para realizar la acción formativa con aprovechamiento.		
	Objetivos: Conocer y aplicar los métodos y técnicas de comunicación, negociación y venta para garantizar las estrategias comerciales de las entidades aseguradoras.		
	Metodología: Metodología basada en la realización de la formación a través de una plataforma de teleformación o e-learning, permitiendo al alumno interactuar con el tutor/a, a través de tutorías personalizadas y otras herramientas como chat, foros, etc., desde un desarrollo planificado y sistematizado de la acción formativa, permitiendo al alumno realizar la formación desde cualquier lugar y a en todas las franjas horarias, evitando así desplazamientos pudiendo conciliar vida familiar y laboral. El contenido se basa en paquetes SCORM, vídeos, actividades, exámenes, etc.		
	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