

Desarrolla tus habilidades comerciales en seguros

Barcelona
Octubre 2019

Formación



cátedra
ICEA-UB
de seguros y fondos de pensiones
Universitat de Barcelona

Fecha: 29 de octubre de 2019

Horario: De 09:00 a 14:00 y de 15:30 a 18:30 horas

Duración: 8 horas

Modalidad: Presencial

Dirigido a

Profesionales del sector asegurador interesados en adquirir y desarrollar habilidades comerciales.

Especialmente dirigido a departamentos de contratación, a la dirección comercial, a personas que tengan que ver con el Márketing y diseño de productos.

Objetivo

Esta Formación tiene como principal objetivo dotar de **habilidades comerciales** a los asistentes para practicar con **argumentarios** comerciales específicos de cada seguro, incidiendo especialmente en el análisis de necesidades, en el tratamiento de objeciones, cierre y servicio postventa.

A parte, se pretende que los asistentes consigan:

- Hacer una venta asesorada con la finalidad de cumplir con la nueva normativa de buenas prácticas pero sobre todo, satisfaciendo al cliente cubriendo sus necesidades y haciéndolo participe a él mismo de elegir su propia cobertura de seguros para que el cliente se sienta protegido.
- Rebatir objeciones y aprender a conocer a sus clientes a través del cuestionario y cómo deben realizarlo.
- Realizar venta cruzada para fidelizar a su cliente.

Programa

Estudio de necesidades y obligaciones para la contratación de seguros sobre la vida.

- Conocimiento del Cliente.
- Análisis de las necesidades del mismo.
- Presentación de la carpeta de soluciones.
- Compromisos en las materias de distribución de seguros de vida.
- Documentación a presentar y elaborar.

Seguros obligados por la Ley Hipotecaria

(Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario).

- Objetivo de la nueva directiva.
- Requerimientos de Obligatoria Observancia.
- Actores implicados en la nueva regulación.
- ¿Cuáles son los cambios y cómo nos afectan?

Ponente

Alfons Rubio

Director Departamento de Vida y Pensiones en BANASEGUR S.A.U.

Ldo. en económicas. Anteriormente fue Director de zona en AVIVA Vida y Pensiones y Director de sucursal en Agrupación mutua. Ejecutivo de líneas personales y responsable de formación, Alfons cuenta con más de 18 años de experiencia en el sector asegurador de la previsión social.

Precio

Entidades Adheridas: 460 euros + 21% IVA
Entidades No Adheridas: 680 euros + 21% IVA

Promoción 3x2. *En caso de que inscribáis a este mismo curso a más personas de tu organización, la tercera persona entrará de manera gratuita (siempre y cuando las tres personas pertenezcan al mismo CIF de la entidad). ¡Aprovecha esta oportunidad!*

Plazo inscripciones: Hasta el 23 de octubre de 2019.

Datos bancarios: La cuota de inscripción puede hacerse efectiva en las oficinas de ICEA, o bien mediante transferencia bancaria a nuestra c/c nº: IBAN ES49 0081-7118-57-0001087611 del Banco Sabadell Atlántico de la calle Juan Bravo, 51 (28006 Madrid).

Acción formativa bonificarle a través de FUNDAE (Fundación Estatal para la Formación en el Empleo).
Para más información contacte con formacion@icea.es

Lugar de impartición



Aulas Facultad de Economía y Empresa
Sala Biayna. Torre 2, primer piso.
Avenida Diagonal 690, Barcelona 08034



La celebración del curso está condicionada a la inscripción de un número mínimo de asistentes.
Programa, fechas de realización y ponentes pueden ser modificados por necesidades organizativas.