

Talleres del método y psicología del asesoramiento

Madrid
Febrero 2020

Formación

Fecha | 10, 17, 18 y 24 de febrero de 2020

Horario | De 09:00 a 14:00 h y de 15:00 a 18:00 h

Duración | 32 horas presenciales y 2 sesiones de coaching a través de webinar

Modalidad | Presencial y webinar

Dirigido a | Corredores y Mediadores de seguros.

Introducción

El proceso de asesoramiento en la venta es el punto de partida para generar una experiencia diferencial con el cliente, para ello debemos **conocer** (cómo es y cómo es su experiencia con el canal de venta), **comprender** (qué valora, cómo se comporta y cómo decide) y **conectar** emocionalmente con él.

La metodología comercial debe contemplar cómo el cliente vive la experiencia del asesoramiento, lo que nos permitirá aprovechar todo el potencial de asesoramiento. Un proceso donde todas las personas de la correduría participen en la visión del cliente y en la que todos sean parte de la venta.

Objetivos

Se propone un programa que contempla todas y cada una de las fases del proceso de venta, de manera que los asistentes descubran la complejidad y matices que han de tener en cuenta, abordando las actitudes necesarias para vencer miedos, reticencias y desarrollando mecanismos para su mejor desempeño. Estamos ante un programa de ventas que conjuga los intereses de las partes para incrementar la venta y la fidelización, consiguiendo una mayor efectividad de la misma generando, al tiempo, la consolidación de las carteras de clientes.

Con esta formación, los corredores o comerciales o personal de las corredurías, serán capaces de:

- **Adquirir** las técnicas y habilidades para hacer una venta correctamente, no solo desde un punto de vista sistemático sino analizando el porqué de cada fase y haciéndose las preguntas adecuadas en cada momento para llegar a entender e involucrarse en el proceso de venta.
- **Manejar** los procesos mecánicos o físicos para la realización de una acción comercial aplicando aspectos de innovación, entendiendo que cada proceso conlleva un porqué, para qué, cuándo y cómo, que ayude a tener una evolución. Que el punto de vista psicológico de la venta les genere seguridad y, en definitiva, mejorar sus carteras de negocio.
- **Conseguir** una experiencia diferencial con el cliente y conectar emocionalmente con el mismo.

La metodología de impartición será eminentemente práctica y participativa.

Contenidos

1.- ¿Por qué hacer del asesoramiento una experiencia y qué retos se nos presentan?

- ¿Por qué innovar en nuestra propuesta de valor al cliente?
- Nuevo mindset para acometer los nuevos retos
- ¿Cómo trabajar las dificultades y retos en el proceso de asesoramiento? Taller de Design Thinking

2.- ¿Cómo definimos correctamente el proceso para un correcto asesoramiento en la venta?

- Proceso
- Prospección
- Concertación
- Entrevista
 - Previo
 - Inicio
 - Análisis de necesidades
 - Cierre
 - Objeciones
 - Despedida
 - Actividad posterior
- Postventa
- Referencias

3.- ¿Cómo hacer del asesoramiento una experiencia para nuestros clientes?

- ¿Cómo definir la experiencia de venta que el cliente desea? Customer Journey o viaje del cliente en el proceso de venta.
- ¿Cómo gestionar emocionalmente la metodología comercial?

4.- ¿Cómo pasar a la acción?

2 sesiones individuales(*) de orientación personalizada del caso, a través de webinar, al mes de finalizar la formación.

Cada una de estas sesiones tendrá una duración de 1 hora.

* Sesiones pendientes de calendarizar.



Existe la posibilidad de continuar con un programa de sesiones de coaching a medida que tendrán por finalidad obtener un resultado idóneo para poner en acción y lograr los objetivos concretos del alumno, mediante un apoyo individualizado.

Ponentes

África Hernández

Experta en Innovación en clave humana, Design thinking y Marketing Estratégico.

Creadora de IdeanovaSi orientada a inyectar la innovación en el ADN de los profesionales y empresas para que lideren su propia transformación.

Ha dirigido durante más de 25 años departamentos de Marketing Estratégico del sector asegurador.

Vanessa Carrera

Experta en el desarrollo de la innovación en entornos corporativos. Cuenta con 10 años de experiencia en el desarrollo de personas, equipos y organizaciones. Ha trabajado en empresas como Walt Disney Company o Axel Springer España. En esta última, fue Directora de Innovación. Coach y consultora transformacional. Autora del libro *Abraza los cambios*.

Ignacio García de Miguel

Consultor y Profesor (Marketing y Ventas en Banca/Seguros)

Dilatada experiencia en la dirección (diseño, ejecución, integración y seguimiento) en empresas nacionales e internacionales, liderando nuevas líneas de negocio y proyectos integrales, con equipos multidisciplinares que suponen innovación en la cultura o retos ambiciosos en la consecución de resultados para las entidades.

Precio

Entidades Adheridas: 850 euros + 21% IVA

Entidades No Adheridas: 1.200 euros + 21% IVA

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 NO bonificarle a través de FUNDAE (Fundación Estatal para la Formación en el Empleo).

Lugar de impartición



Aulas de ICEA
López de Hoyos, 35
28002 Madrid



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.

Si desea más información, contacte con nosotros: formacion@icea.es



el valor del conocimiento