

De la visita al análisis del riesgo: cómo convertir una reunión comercial en una ventaja competitiva

Presencial y/o webinar



26 de octubre



8 horas



**Presencial y/o webinar a
elegir en la inscripción.
Modalidad presencial:
C/López de Hoyos,35. 5ª
planta. Madrid**



de 9:00 a 18:00 horas



Objetivos

Dotar a los profesionales comerciales del sector asegurador de un **enfoque estructurado y práctico** para preparar, desarrollar y aprovechar la visita a empresas, permitiéndoles **identificar y analizar los principales riesgos** y trasladar esa información a valor comercial.

- 1. Preparar de forma eficaz una visita comercial:**
 - Identificar la información clave previa
 - Plantear hipótesis de riesgo antes de la reunión
- 2. Generar confianza y posicionarse como asesor desde el primer contacto:**
 - Mejorar la comunicación con el cliente
 - Facilitar el acceso a información relevante del riesgo
- 3. Identificar los principales factores de riesgo durante la visita:**
 - Características del inmueble, instalaciones, procesos, medidas de protección
- 4. Interpretar el riesgo con criterio asegurador:**
 - Distinguir entre riesgos favorables y críticos
 - Entender qué aspectos impactan realmente en la suscripción
- 5. Trasladar la información recogida a conclusiones útiles**
 - Estructurar ideas y enfocar la información hacia la toma de decisiones
- 6. Convertir la visita en una oportunidad de valor comercial**
 - Detectar necesidades adicionales, apoyar la posterior propuesta y negociación



Dirigido a

Este programa está diseñado específicamente para profesionales del entorno asegurador que gestionan o desean captar clientes de volumen, pero que no provienen de un entorno técnico o de ingeniería.

- **Ejecutivos de Cuentas y Directores Comerciales:** Profesionales que gestionan carteras de empresas
- **Corporate, Brokers y Corredores de Seguros:** Mediadores que buscan diferenciarse de la competencia mediante la venta consultiva y aportar valor real a grandes clientes.
- **Gerentes de Zona y Desarrollo de Negocio:** Responsables de abrir mercado en el segmento de empresas de 20 a 250 millones de euros de facturación.
- **Perfiles Comerciales Multirramo:** Vendedores que dominan la parte comercial, pero quieren perder el miedo a los tecnicismos y ganar seguridad ante riesgos complejos.



De la visita al análisis del riesgo: cómo convertir una reunión comercial en una ventaja competitiva

Programa

1. Cómo preparar una visita con valor

- Qué información revisar antes de ir: actividad, riesgos típicos, históricos (si existe)
- Qué hipótesis llevar preparadas
- Qué errores evitar

2. Primera toma de contacto

- Cómo generar confianza
- Qué preguntar y cómo
- Cómo posicionarte: asesor vs vendedor

3. Qué mirar en la visita

- Inmuebles elementos constructivos (rápido y práctico)
- Instalaciones clave
- Protección contra incendios y seguridad
- Almacенamientos
- Maquinaria

4. Interpretar el riesgo

- Qué es un riesgo bueno / malo (de verdad)
- Qué le preocupa al asegurador
- Qué cosas te van a complicar el mercado

5. De lo que ves a lo que vendes

- Cómo trasladar lo visto a: propuesta narrativa comercial
- Cómo justificar: coberturas, limitaciones, recomendaciones

6. Cierre de visita

- Qué resumen hacer
- Qué información pedir
- Cómo preparar siguiente paso

7. Caso práctico

- Simulación de visita
- Identificación de riesgos
- Puesta en común

Ponentes



Agustin Montes

Director desarrollo de Negocio en Willis Towers Watson.

Cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector asegurador. Licenciado en ADE y Máster en Seguros y Gerencia de Riesgos. Ha desarrollado su carrera en Mapfre Industrial, RGA, March-Unipsa (Banca March) y WTW, donde lleva más de doce años liderando iniciativas de crecimiento y asesorando a grandes empresas en gestión de riesgos y programas de seguros complejos tanto nacionales como internacionales. Especializado en grandes cuentas, soluciones corporativas y desarrollo estratégico de negocio.

Precio

Entidades Adheridas: **408 euros + 21% IVA**

Entidades No Adheridas: **510 euros + 21% IVA**

Datos bancarios: La cuota de inscripción puede hacerse efectiva mediante transferencia bancaria a nuestra c/c nº: IBAN ES49 0081-7118-57-0001087611 del Banco Sabadell de la calle Príncipe de Vergara, 69 (28006 Madrid).

Lugar de impartición

Aulas presenciales de ICEA hasta completar aforo con posibilidad de realizar la formación en remoto **vía webinar**.

***Será necesario confirmar asistencia presencial o Webinar en el momento de la inscripción.**

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.

Más información:

Bárbara Sequera
barbara.sequera@icea.es
+34 91 142 09 00



El Valor del Conocimiento

ICEA
López de Hoyos, 35 - 5ª Planta
28002 Madrid
Tel: 91 142 09 00
www.icea.es