

Técnicas de Neuro-venta para la comercialización de seguros

Presencial y/o webinar



16 de octubre



4 horas



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



de 9:30 a 13:30 horas.



Objetivos

El objetivo es que los Mediadores de Seguros y los **profesionales con actividad comercial** profundicen en las **técnicas de Venta Consultiva** y desarrollen los conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para impulsar su desarrollo profesional, con especial foco en la comercialización de los **Seguros Personales**.

Con este taller podrán profundizar y practicar técnicas que les permitirán captar el interés del cliente desde una perspectiva innovadora basada en la neurociencia. Aprenderán a generar una mayor implicación y compromiso del cliente en la identificación y resolución de sus necesidades de previsión patrimonial y personal.

Además, reforzarán su capacidad para ofrecer un asesoramiento eficaz, presentar soluciones de alto valor y cerrar operaciones con mayor solidez, favoreciendo la fidelización desde el primer contacto y consolidándose como asesores de confianza en materia de seguros.

Dirigido a

- Mediadores de Seguros
- Profesionales con funciones comerciales y venta a clientes.
- Pensado para vendedores aventajados, que ya conocen las técnicas de la venta, pero que quieran seguir creciendo como profesionales. En este caso, con la especificidad que requiere la Venta Consultiva de Seguros, conoceremos los secretos de la Neurociencia aplicada a las Ventas.



TÉCNICAS ESPECÍFICAS DE NEURO-VENTA

Programa

1. Invierte el Paradigma: vende resultados, no beneficios ni características

2. No vendas a tu Cliente, vende a su cerebro emocional

3. El cliente toma decisiones a través de automatismos y códigos de necesidad

4. Vender con el corazón es segregar los neurotransmisores adecuados

5. Un cliente asustado no siempre hace lo que se espera de él...

6. Cuenta historias siempre que puedas: el arte del storytelling

Ponentes



Josep Gendra Hom

Executive Coach, Psicólogo y Formador, Director de Formación en REALE SEGUROS

Licenciado en Psicología de la Educación por la Universidad Autónoma de Barcelona. Máster en Coaching y Liderazgo Personal por la Universidad de Barcelona. Especialista en Coaching de Equipos por la ICC (International Coaching Community). Certificado en Coaching Comercial de ICF por la Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona. Postgrado en Gestión Rentable de Clientes y Marketing Relacional por Esade. Diplomado en Contabilidad Analítica y Finanzas por la Universidad de Barcelona. Curso de Especialización en Dirección de Recursos Humanos por la Universidad Europea Miguel de Cervantes. Especialista en Neurocoaching por la International Coaching Federation. Psicoterapeuta Racional-Emotivo Conductual por el Albert Ellis Institute NY. Curso de Especialista en Acompañamiento Psicológico de Personas Altamente Sensibles (P.A.S.)

Como docente, es profesor del Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Barcelona, módulo de Marketing, Publicidad, Dirección Comercial y RR.HH. así como profesor de las mismas materias en el grado ADE de La Salle-Universitat Ramon Llull; ha sido profesor del Curso Superior Grupo A del Centro de Estudios del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros de España y profesor del Máster en Coaching y Liderazgo Personal de la Facultad de Psicología Social en la Universidad de Barcelona. Es profesor de la Master Class sobre Neuroventas y Neuromanagement en la Certificación de la Sales Business School de Madrid. Colabora altruistamente como Titular de la Asesoría del Área de Personas del Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Barcelona.

Como profesional en el sector, inició su carrera hace más de 30 años como gerente comercial en Vitalicio Seguros, donde ejerció también como Responsable de Administración Comercial, Responsable de Formación, Responsable de Redes Especialistas de Venta y Director de Sucursal. Después ya en Imperio Seguros continuó su carrera como Director Comercial, Marketing y Recursos Humanos. Ha trabajado también en Correduría de Seguros y como Gerente del Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona.

Precio

Entidades Adheridas: **292,50 euros + 21 % IVA**

Entidades No Adheridas: **380 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