

PROGRAMA DEL CURSO

I. Identificación General

| | |
|-----------------------|---|
| Nombre: | Negociación y Técnicas de Venta en Seguros |
| Horas: | 34 |
| Destinatarios: | Personal de ventas, servicio y administrativos de Compañías de Seguros y empresas afines. (Agentes, Ejecutivos, Corredores) |

II. Objetivo General

Para que la asesoría en seguros sea un negocio sustentable y rentable, donde su esfuerzo valga la pena, debe tener presente que su actuar es parte fundamental para lograr un “Triángulo virtuoso de valor” donde tanto sus clientes, como su organización y usted, deben ganar. De esta forma contribuiremos al desarrollo del país y de la industria.

III. Desarrollo

| Objetivos Específicos | Contenidos |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Internalizar los principios y las conductas éticas asociadas a la asesoría en seguros. - Comprender la importancia del ROL del ejecutivo y de los otros actores del mercado. - Conocer el marco regulatorio y normativo que rige hoy para una correcta gestión profesional en la asesoría en seguros. | <p>Unidad I: Desarrollando mi negocio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Importancia del Seguro - Contexto de Mercado - Marco/Regulatorio/Normativo - Rol del ejecutivo |
| <ul style="list-style-type: none"> - Aplicar las habilidades de comunicación como asesor de seguros. | <p>Unidad II: Comunicación Efectiva</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definiciones Básicas - Habilidades de Comunicación - Metodología de preguntas SPIN |

| | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Aplicar en la gestión diaria el concepto de “Triángulo Virtuoso”- Cliente en el centro de todo. - Conocer y aplicar la asesoría consultiva a través de la metodología de preguntas SPIN. - Preparar preguntas específicas para realizar un buen levantamiento de necesidades. - Demostrar los beneficios al cliente de su plan de solución según sus necesidades. - Resolver las dudas del cliente. - Conocer los criterios de compra. | <p>Unidad III: Proceso de Negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Modelo Decisional del Cliente - Modelo de Asesoramiento - Vinculación de Procesos - Comentarios creadores de interés - Preparación Contacto/Interés - Levantamiento Necesidades/Reconocimiento - Metodología de preguntas SPIN - Presentación de la Solución/Razones - Resolución de dudas/Preocupaciones - Compromiso/Compra |
| <ul style="list-style-type: none"> - Internalizar la importancia de la fidelización de los clientes. - Aplicar herramientas de gestión diaria para generar nuevos clientes a través de la cartera. | <p>Unidad IV: Rentabilizando mi Negocio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capitaliza tu propio esfuerzo - Analizando mi cartera - Fidelización/Generando nuevos clientes - Plan de acción |

IV. Orientaciones metodológicas

El alumno logrará los aprendizajes esperados a través de clases tipo taller de manera On line en la plataforma Adobe Connect, en la que el docente, mediante trabajos grupales y exposición dialogada con preguntas intercaladas, desarrollará los tópicos con el apoyo de material visual.

El profesor por su parte creará dinámica de participación y aprendizaje constructivo, así como experiencias que permitan la extrapolación a las situaciones cotidianas de los Seguros de Vida.

Es importante destacar que el rol del docente, durante el desarrollo del curso será de tutor y facilitador del trabajo individual y grupal, asegurando que los contenidos se pongan en acción y se generen aprendizajes significativos en los alumnos, vinculados a su desarrollo en el campo laboral.