

Curso

Técnicas de Ventas Aplicadas al Seguro



DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CURSO

HORAS : 20
Código SENCE: 12-37-9293-40



PROPÓSITO

Saber: Qué es una venta y su proceso, en particular la venta de intangibles y de seguros.
Saber Hacer: Dominar las técnicas que permiten ser un vendedor efectivo, y lograr satisfacer al cliente.
Saber Ser: Desarrollar las características personales propias de un vendedor exitoso.



OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1.- Los Alumnos Podrán Analizar Y Reconocer La Importancia De Los Seguros En La Sociedad, Estructura De Los Contratos, Funcionamiento Y Desarrollo De Los Mercados Actuales.
- 2.- Los Alumnos Podrán Reconocer Y Aplicar Técnicas Y Herramientas Que Contribuyen A Mejorar El Proceso De Venta De Seguros.
- 3.- Los Alumnos Podrán Identificar Técnicas De Ventas Y Habilidades Para La Solución De Reclamos, Quejas Y Objeciones.



CONTENIDOS

UNIDAD 1

ORÍGEN Y FUNDAMENTOS DEL SEGURO

- La Historia del Seguro En Chile.
- *El Concepto de Seguro.

BASES DEL SEGURO

- Clasificación de Los Seguros.
- Las Partes del Contrato.
- Principios Fundamentales del Contrato de Seguro.
- Conformación del Contrato de Seguros.
- Superintendencia de Valores y Seguros (Svs).

DENUNCIA Y PROCEDIMIENTOS DE LIQUIDACIÓN DE SINIESTROS

- Denuncia de Siniestros.
- *Procedimientos de Liquidación.
- *Informes de Liquidación.
- Pago de la Indemnización.

UNIDAD 2

EL TRABAJO DE VENTA Y LOS BENEFICIOS Y VENTAJAS DEL SEGURO

- La Venta y su Importancia Económica.
- Función de los Ejecutivos Comerciales.
- Demostrar Beneficios.
- Presentar la Respuesta a las Necesidades.
- Ayudar a Reforzar el Significado de los Beneficios.

UNIDAD 3

IMPORTANCIA DE UN MANEJO ADECUADO DE CONFLICTOS, RECLAMOS, QUEJAS Y OBJECIONES

- Manejando Reclamos y Objeciones.
- Motivos de por qué los Clientes son Difíciles o Conflictivos.

CARACTERÍSTICAS DE UN SERVICIO DE CALIDAD EN LA EMPRESA, FUNDAMENTOS DE UN ESTILO DIFERENCIADOR

- Calidad en el Servicio Basada en los Valores.
- Reglas Universales para el Servicio en los Negocios.
- Principios de la Calidad del Servicio. Fidelización de Clientes.
- La Excelencia en el Servicio. Excelencia Personal:
 - *La Actitud del Éxito.
 - *Los Diez Mandamientos para un Servicio de Excelencia y la Conservación de los Clientes.
 - *El Código Del Servicio De Excelencia.



INFÓRMATE AQUÍ