

SEGUROS DE VIDA: QUÉ SON Y CÓMO VENDERLOS

6
HORAS

DESCRIPCIÓN

En este curso veremos cuáles son los aspectos básicos del contrato del seguro de vida, los principales elementos intervinientes, su clasificación y sus características.

Saber vender un seguro de vida requiere un conocimiento profundo de las motivaciones de compra de este tipo de producto, así de las técnicas de ventas más efectivas según los diferentes tipos de clientes.

Este curso nos ofrece una oportunidad para entrenarnos en las mejores técnicas de venta de seguros de vida, con el apoyo de numerosos ejemplos reales que podrán aplicarse en el día a día.

OBJETIVOS

Conocer los aspectos más importantes del marco legal del contrato de seguro de vida y sus elementos principales. Entrenar las técnicas de argumentación para la venta de seguros de vida. Saber cómo tratar las objeciones transformándolas en oportunidades de ventas. Incrementar la efectividad de cierres de ventas de seguros de vida

CONTENIDOS

UNIDAD 1: LA INSTITUCIÓN DEL SEGURO: El riesgo y el contrato de seguro - La gestión del riesgo - Marco legal del contrato de seguro - Técnica aseguradora.

UNIDAD 2: LOS SEGUROS DE VIDA: Los seguros de vida - clasificación - Los seguros de vida ahorro o de supervivencia - Los seguros de vida riesgo o para caso de muerte - Principales clases de seguros de vida para caso de muerte - Los Seguros Mixtos.

UNIDAD 3: CÓMO VENDER LOS SEGUROS DE VIDA: Presentación - Introducción a la Venta de los Seguros de Vida - Cualificar a nuestros potenciales clientes - Despertar Necesidades en el Cliente - Argumentación del Producto - Ejemplos de Argumentación - Principio de la Empatía en la Fase de Argumentación - Tratamiento de Objeciones - Ejemplos de Tratamiento de Objeciones - El Cierre de la Venta - Diferentes Técnicas de Cierre - Conclusiones - Despedida.