

VENTA DE SEGUROS DE VIDA

2
HORAS

DESCRIPCIÓN

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

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: PRESENTACIÓN

UNIDAD 2: INTRODUCCIÓN A LA VENTA DE LOS SEGUROS DE VIDA

UNIDAD 3: CUALIFICAR A NUESTROS POTENCIALES CLIENTES

UNIDAD 4: DESPERTAR NECESIDADES EN EL CLIENTE

UNIDAD 5: ARGUMENTACIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD 6: EJEMPLOS DE ARGUMENTACIÓN

UNIDAD 7: PRINCIPIO DE LA EMPATÍA EN LA FASE DE ARGUMENTACIÓN

UNIDAD 8: TRATAMIENTO DE OBJECIONES

UNIDAD 9: EJEMPLOS DE TRATAMIENTO DE OBJECIONES

UNIDAD 10: EL CIERRE DE LA VENTA

UNIDAD 11: DIFERENTES TÉCNICAS DE CIERRE

UNIDAD 12: CONCLUSIONES