



Venta de Seguros de Vida

 Duración: 2.00 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

- 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