



Seguros de Vida: qué son y cómo venderlos

Código: 204711

Duración: 6.00 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. Además, el curso nos ofrece una oportunidad para entrenarnos en las mejores técnicas de venta de seguros de vida, según los diferentes tipos de clientes y sus motivaciones de compra, 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.

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