Comercial de seguros ADGS20

Comercial de seguros ADGS20

Duración: horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2025

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

© icaformación2025

Bolsa de empleo:

El alumno en desemple puede incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas. Le pondremos en contacto con nuestras empresas colaboradoras en todo el territorio nacional

Comunidad:

Participa de nuestra comunidad y disfruta de muchas ventajas: descuentos, becas, promociones,etc....

Formas de pago:

-Mediante transferencia
-Por cargo bancario
-Mediante tarjeta
-Por Pay pal
-Consulta nuestras facilidades de pago y la posibilidad de fraccionar tus pagos sin intereses

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

© icaformación2025

Programa del curso:

LA COMERCIALIZACIÓN EN SEGUROS **1 La organización de la función comercial**
1.1 Introducción
1.2 Principios y objetivos de la venta
1.3 Sistemas de organización de la venta
1.4 La función comercial
1.5 Puntos de obtención de producción
1.6 Los agentes afectos y sus subagentes
1.7 Los subagentes de seguros
1.8 Equipos de productores en plaza
1.9 Vendedores asalariados
1.10 Venta directa
1.11 Actividades: la organización de la función comercial

2 Criterios básicos del seguro
2.1 Definición de seguro
2.2 Definición de riesgo
2.3 Elementos personales que intervienen en el seguro
2.4 Elementos formales de un seguro
2.5 Elementos materiales de un seguro
2.6 Las tarifas
2.7 Las primas
2.8 Los productos
2.9 Seguros sobre personas
2.10 Actividades: criterios básicos del seguro

3 El marketing de servicios
3.1 El marketing de servicios
3.2 Principios del marketing
3.3 Objetivo del marketing
3.4 Características del mercado
3.5 El mercado teórico, actual, potencial y futuro
3.6 Diferenciación competitiva de la oferta
3.7 Actividades: el marketing de servicios

4 La prospección de clientes
4.1 Principios y objetivos de la prospección
4.2 Estrategias de prospección y búsqueda de clientes
4.3 Clasificación de tipos de clientes
4.4 Ficheros y bases de datos de clientes
4.5 Bases de datos de clientes
4.6 Actividades: la prospección de clientes
4.7 Cuestionario: cuestionario módulo 1 EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN Y VENTA DE SEGUROS **1 Técnicas**

© icaformación2025

de comunicación

1.1 Etapas de un proceso de comunicación
1.2 La comunicación como generadora de comportamientos
1.3 Asertividad
1.4 Adecuación de actitudes y mensajes
1.5 La comunicación oral y no verbal
1.6 La comunicación táctil
1.7 La atención telefónica
1.8 Actividades: técnicas de comunicación

2 Técnicas de negociación y venta

2.1 Etapas de un proceso de negociación
2.2 Características de la negociación
2.3 Adecuación de actitudes y mensajes
2.4 Las barreras y obstáculos en la negociación
2.5 Comportamientos de compra
2.6 Análisis de necesidades del cliente
2.7 Análisis de objeciones del cliente
2.8 Estilos de persuasión
2.9 Formas de cierre de la venta
2.10 Actividades: técnicas de negociación y venta

3 Condiciones y características del contrato de seguros

3.1 Elementos del contrato de seguro
3.2 Diferentes modalidades de contratación
3.3 Derechos y obligaciones de las partes contratantes
3.4 La perfección, toma de efecto y duración del contrato
3.5 Actividades: condiciones y características del contrato de seguros

4 Elaboración y presentación de proyectos

4.1 Normas de contratación
4.2 Flexibilidad en la oferta
4.3 Técnicas de comunicación escrita
4.4 Programas de tratamiento de texto
4.5 Programas de gráficos
4.6 Actividades: elaboración y presentación de proyectos
4.7 Cuestionario: cuestionario módulo 2 EL SERVICIO DE ASISTENCIA AL CLIENTE DE SEGUROS

1 Atención y fidelización de clientes

1.1 Principios y objetivos de la atención al cliente
1.2 El concepto de fidelización
1.3 Estrategias de fidelización
1.4 Derechos del cliente
1.5 El defensor del asegurado
1.6 Consultas y reclamaciones a la d.g.s
1.7 Actividades: atención y fidelización de clientes

2 El asesoramiento durante la vigencia del contrato

2.1 Análisis de las cláusulas del contrato
2.2 Contenido y coberturas del contrato
2.3 El aumento o disminución de capitales asegurados
2.4 Cambios de situación geográfica
2.5 Extornos y acortamiento temporal del contrato
2.6 Actualización de pólizas
2.7 Actividades: el asesoramiento durante la vigencia del contrato

3 La gestión de cartera

© icaformación2025

3.1 Cambios en las necesidades de aseguramiento
3.2 El cobro y actualización de recibos de prima
3.3 Las modificaciones típicas en las pólizas
3.4 El proceso de liquidación a la compañía
3.5 Actividades: la gestión de cartera
3.6 Cuestionario: cuestionario módulo 3 CONTROL DE GESTIÓN Y RED AGENCIAL **1 El control de gestión**
1.2 El control de gestión en entidades aseguradoras
1.3 El control externo
1.4 Fundamentos del control interno
1.5 Métodos de seguimiento y control interno
1.6 Actividades: el control de gestión

2 Indicadores y ratios de control interno

2.1 Ratio de crecimiento
2.2 Ratio de rentabilidad
2.3 Ratio de productividad
2.4 Ratio de rapidez en el cobro de recibos
2.5 Ratio de pago de siniestros
2.6 Actividades: indicadores y ratios de control interno

3 La gestión de la red agencial

3.1 La coordinación y comunicación con la red agencial
3.2 El seguimiento de objetivos comerciales
3.3 Sistemas de retribución de incentivos
3.4 Actividades: la gestión de la red agencial
3.5 Cuestionario: cuestionario módulo 4 OFIMATICA FINANCIERA **1 La información en la actividad financiera**
1.1 Informática y tecnologías de la información
1.2 Información financiera y sistemas informáticos
1.3 Sistemas informáticos
1.4 Organización de redes y sistemas en entidades financieras
1.5 Actividades: la información en la actividad financiera

2 Los fundamentos del hadware

2.1 Los fundamentos del hadware
2.2 Unidad central de proceso
2.3 Memoria principal
2.4 Uso de periféricos y terminales financieras
2.5 Terminales financieras
2.6 Actividades: los fundamentos del hadware

3 Los fundamentos del software

3.1 Los fundamentos del software
3.2 Sistemas operativos y software de aplicación
3.3 Software standard
3.4 Aplicaciones específicas
3.5 Actividades: los fundamentos del software

4 Ofimática y trabajo en red

4.1 Redes locales y redes remotas
4.2 La telemática
4.3 La transferencia electrónica de fondos
4.4 Cajeros automáticos y dispensadores
4.5 Cajeros automáticos de primera generación
4.6 Terminales punto de venta y aplicaciones asociadas
4.7 Otras innovaciones ofimáticas
4.8 Actividades: ofimática y trabajo en red

© icaformación2025

5 Cooperación interempresarial en servicios financieros

5.1 Cooperación interempresarial en servicios financieros
5.2 La compensación
5.3 La cooperación en medios de pago
5.4 La cooperación en las transferencias internacionales
5.5 Actividades: cooperación interempresarial en servicios financieros

6 Organización y gestión de archivos

6.1 Organización y gestión de archivos
6.2 Clases de archivos
6.3 Sistemas de clasificación, registro y archivo
6.4 Sistemas de conservación, acceso, seguridad y confidencialidad
6.5 Actividades: organización y gestión de archivos

7 Gestión de base de datos

7.1 Introducción
7.2 Estructura y funciones de una base de datos
7.3 Tipos de base de datos
7.4 Formatos de bases de datos
7.5 Introducción de datos
7.6 Procedimiento de uso
7.7 Impresión de base de datos
7.8 Procedimientos de protección de datos
7.9 Actividades: gestión de base de datos
7.10 Cuestionario: cuestionario módulo 5 SEGURIDAD Y SALUD LABORAL **1 La salud y la seguridad laboral**
1.2 Normativa, agentes e instituciones implicados
1.3 Mutuas de accidentes de trabajo y seguros sanitarios
1.4 Seguros sanitarios
1.5 Actividades: la salud y la seguridad laboral

2 Factores de riesgos

2.1 La prevención de riesgos
2.2 Factores de riesgos
2.3 Los riesgos especiales
2.4 Medidas de prevención y protección
2.5 Evaluación y minimización de riesgos
2.6 Minimizar los riesgos
2.7 Actividades: factores de riesgos

3 Los siniestros y robos

3.1 El siniestro
3.2 Sistemas de detección y alarma
3.3 Sistemas de extinción de incendios
3.4 Medios de extinción de incendios
3.5 Medidas de emergencias y protección ante robos
3.6 Primeros auxilios
3.7 Actividades: los siniestros y robos

4 Higiene y calidad de ambiente

4.1 Concepto y objetivos de higiene
4.2 Parámetros de influencia en las condiciones higiénicas
4.3 Factores técnicos de ambiente
4.4 Optimización ergonómica de equipos de trabajo
4.5 Actividades: higiene y calidad de ambiente
4.6 Cuestionario: cuestionario módulo 6

© icaformación2025

© icaformación2025