

Los clientes de seguros

Modalidad: curso e-Learning Duración: 15 horas

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

- Analizar las necesidades del cliente de seguros y reaseguros en función de las variables implicadas
- Aplicar las técnicas y procedimientos de asesoramiento directo, telemático y telefónico en situaciones de atención y fidelización de clientes de seguros y reaseguros.

CONTENIDOS

1. El cliente de seguros. Características.
2. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos.
3. El servicio de asistencia al cliente.
4. La fidelización del cliente.
5. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente.
6. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros.
7. El asesor de seguros.
8. El proceso de negociación.
9. Aplicación de las herramientas de gestión de relación con clientes.