

Planificación y gestión comercial del equipo de ventas de seguros y reaseguros

Modalidad: curso e-Learning Duración: 9 horas

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

Analizar planes de acción comercial, prospección y actividades de equipos de ventas de diferentes canales de distribución de seguros y reaseguros, de acuerdo con unos objetivos y presupuestos definidos, y determinando el grado de coordinación existente.

CONTENIDOS

1. Los planes comerciales en entidades aseguradoras.
2. La gestión por objetivos.
3. Asignación de zonas, clientes u otros parámetros al equipo de ventas.
4. Los procedimientos de control y evaluación desarrollo de acciones comerciales.