

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO

Guía del Curso

MF1794_3 Gestión de Acciones Comerciales de la Actividad de Mediación

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Este curso se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente al Módulo Formativo MF1794_3 Gestión de acciones comerciales de la actividad de mediación regulada en el Real Decreto 610/2013, de 2 de agosto, que permita al alumnado adquirir las competencias profesionales necesarias para organizar y gestionar la acción comercial en las actividades de mediación.

CONTENIDOS

MÓDULO 1. GESTIÓN DE ACCIONES COMERCIALES DE LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL MERCADO DE SEGUROS EN ESPAÑA Y UNIÓN EUROPEA.

1. El sistema financiero español y europeo.
2. Normativa general europea de seguros privados. Directivas.

3. Normativa española de seguros privados:
4. El mercado único de seguros en la UE (EEE)
5. Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE.
6. La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único:
7. Organismos reguladores:
8. Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros.
9. El Blanqueo de capitales.
10. Clases de mediadores. Funciones, forma jurídica y actividades:
11. Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1. Estructuras comerciales en el sector seguros:
2. Marketing de servicios y marketing de seguros:
3. El plan de marketing en seguros:
4. Investigación y segmentación de mercados:
5. El producto y la política de precios:
6. La distribución en el sector de los seguros:
7. La comunicación como variable del marketing-mix.
8. La comunicación
9. Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros:
10. El cliente. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos:
11. El servicio de asistencia al cliente:
12. La fidelización del cliente:
13. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente: sistemas gestores de bases de datos, hojas de cálculo u otras.
14. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LAS ACCIONES COMERCIALES DE LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y

REASEGUROS.

1. El presupuesto de las acciones comerciales:
2. Los procedimientos de control y evaluación de las acciones comerciales.
3. Cálculo de ratios de rentabilidad y eficacia:
4. La calidad en el servicio:
5. El informe de presentación de resultados y consecución de objetivos:
6. Actuaciones de mejora aplicables a la acción comercial propuesta.



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es