



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

Programa Superior de Certificación Profesional para el Comercial de Seguros

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

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

OBJETIVOS

El seguro desempeña un papel fundamental en la economía del país, favorece el desarrollo económico, y, a su vez, éste impulsa el desarrollo del seguro. El seguro es una clara expresión de la evolución macroeconómica de un país y con frecuencia la recaudación de primas se utiliza como indicador económico. A través de este curso el alumnado podrá adquirir las competencias profesionales necesarias para profundizar en el concepto de seguros, conocer el ámbito de las empresas aseguradoras españolas, desarrollar numerosas habilidades sociales que nos acerquen al cliente, así como identificar algunas ideas para mejorar nuestro punto de venta.

CONTENIDOS

MÓDULO 1. COMERCIAL DE SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS SEGUROS

1. Introducción
2. El seguro

3. Los principios del Seguro
4. Comprar un Seguro
5. La protección del asegurado
6. Fraude y seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOS MERCADOS Y MEDIADORES DE SEGUROS

1. Introducción al Mercado de Seguros
2. Entorno del Mercado de Seguros
3. Características de las Entidades de Seguros
4. Regulación y Supervisión por parte del Estado
5. El Reaseguro
6. Organismos del Mercado Español de Seguros
7. Los mediadores de Seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE SEGUROS

1. Seguros Personales
2. Seguros de Daños o Patrimoniales
3. Seguros de Prestación de Servicios

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS CONTRATOS DE SEGUROS

1. Introducción
2. Situaciones Asegurables
3. Participantes en un Contrato de Seguro
4. Cuándo contratar un seguro
5. Aprendamos a contratar un seguro
6. La tramitación de un siniestro

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL VENDEDOR. PSICOLOGÍA APLICADA

1. El vendedor
2. Tipos de vendedores
3. Características del buen vendedor
4. Cómo tener éxito en las ventas
5. Actividades del vendedor
6. Nociones de psicología aplicada a la venta
7. Consejos prácticos para mejorar la comunicación
8. Actitud y comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MOTIVACIONES PROFESIONALES

1. La motivación
2. Técnicas de motivación
3. Satisfacción en el trabajo
4. Remuneración comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 7. HABILIDADES SOCIALES Y PROTOCOLO COMERCIAL

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
2. Escucha activa
3. Lenguaje corporal

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EVALUACIÓN DE SÍ MISMO. TÉCNICAS DE LA PERSONALIDAD

1. Inteligencias múltiples
2. Técnicas de afirmación de la personalidad; la autoestima
3. Técnicas de afirmación de la personalidad; el autorrespeto
4. Técnicas de afirmación de la personalidad; la asertividad

UNIDAD DIDÁCTICA 9. INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LAS TÉCNICAS DE VENTA

1. Introducción
2. Cociente Intelectual e Inteligencia Emocional
3. El lenguaje emocional
4. Facilidades de la Inteligencia Emocional
5. Aplicación de la Inteligencia Emocional a la vida y éxito laboral
6. Establecer objetivos adecuados
7. Ventajas del uso de la Inteligencia Emocional en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LA VENTA Y SU DESARROLLO. INFORMACIÓN E INVESTIGACIÓN SOBRE EL CLIENTE

1. Metodología que debe seguir el vendedor
2. Ejemplo de una preparación en la información e investigación

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA VENTA Y SU DESARROLLO. EL CONTACTO

1. Presentación
2. Cómo captar la atención
3. Argumentación
4. Contra objeciones
5. Demostración
6. Negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA NEGOCIACIÓN

1. Concepto de negociación
2. Bases fundamentales de los procesos de negociación

3. Tipos de negociacione
4. Las conductas de los buenos negociadores
5. Fases de la negociación
6. Estrategias de negociación
7. Tácticas de negociación
8. Cuestiones prácticas de negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 13. EL CIERRE DE LA VENTA. LA POSTVENTA

1. Estrategias para cerrar la venta
2. Tipos de clientes; cómo tratarlos
3. Técnicas y tipos de cierre
4. Cómo ofrecer un excelente servicio postventa



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