



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

Especialista en Venta y Gestión de Seguros y Reaseguros

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

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

OBJETIVOS

El presente CURSO DE VENTA Y GESTIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS ofrece una formación especializada en la materia. Si tiene interés en el entorno de los seguros y reaseguros y quiere conocer las técnicas de venta y gestión sobre este ámbito este es su momento, con el Curso Universitario de Venta y Gestión de Seguros y Reaseguros podrá adquirir los conocimientos oportunos para poder realizar esta función con éxito. Gracias a la realización de este curso conocerá el entorno que engloba a los seguros y reaseguros y podrá especializarse en el departamento comercial.

CONTENIDOS

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. Elementos que conforman el Contrato de Seguro
4. Participantes en un Contrato de Seguros
5. Cuándo contratar un seguro
6. Aprendamos a contratar un seguro

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TRAMITACIÓN DE SINIESTROS

1. La tramitación de un siniestro
2. Clases de siniestros
3. Obligaciones del tomador
4. Obligaciones del asegurador
5. Pérdida de prestaciones
6. Determinación de los daños
7. Determinación de la indemnización
8. Normas para determinar la indemnización
9. Subroación, repetición y prescripción
10. Siniestro de automóviles

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROTECCIÓN Y CONDUCTA

1. Protección y conducta
2. Protección de datos
3. Secreto Bancario
4. Prevención del Blanqueo de capitales
5. Protección de los Consumidores

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS AGENTES DE SEGUROS

1. Introducción
2. Agentes de seguros
3. Visión general sobre la labor de asesoramiento por parte de los mediadores
4. El asesoramiento por parte del Agente de Seguros
5. Conclusiones sobre la labor de asesoramiento por parte de los Agentes de Seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL PERFIL DEL PROFESIONAL EN ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Perfil de vendedor

2. Elementos de la comunicación comercial
3. Medios de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 9. HABILIDADES SOCIALES Y PROTOCOLO COMERCIAL

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

UNIDAD DIDÁCTICA 10. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

1. Principales causas de la insatisfacción del cliente
2. La excelencia en la atención al cliente
3. Causas de la Lealtad
4. Consecuencias de la Lealtad
5. La escalera de la lealtad
6. Programas de Fidelización



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