



FORMACIÓN TÉCNICA EN VENTA DE SEGURO DE VIDA

**Conocimientos y habilidades imprescindibles
para la venta de vida riesgo**

M0102

¿QUÉ CONOCIMIENTOS SON NECESARIOS PARA VENDER VIDA RIESGO?

¿SÉ DETECTAR LO QUE LLEVA A UN CLIENTE A COMPRARME VIDA?

¿TENGO LAS RESPUESTAS NECESARIAS PARA REBATIR SUS OBJECIONES?

OBJETIVOS DE LA SESIÓN

- Conocer en profundidad las prestaciones de viudedad, orfandad e invalidez de la Seguridad Social
- Conocer las Mutualidades de Previsión Social que funcionan como alternativa al RETA en determinadas profesiones liberales
- Saber utilizar la Fiscalidad del seguro de vida como herramienta de venta
- Entender los Motivos de compra del seguro de vida y con ello determinar mi Público Objetivo
- Aprender a preguntar y a rebatir las objeciones más habituales de mis clientes

DIRIGIDO A

Profesionales del sector que deseen incorporar el ramo de vida riesgo a su oferta habitual o aumentar sus ventas actuales.