



FIDELIZACIÓN DE CARTERAS Y GESTIÓN DE LA ANULACIÓN

M0204

¿TENGO CLARO COMO FIDELIZAR A MIS CLIENTES?

¿SACO TODO EL POTENCIAL POSIBLE DE MI CARTERA?

¿ME GUSTARÍA DISMINUIR MIS RATIOS DE ANULACIÓN?

OBJETIVOS DE LA SESIÓN

El esfuerzo para captar un cliente es 5 veces superior a mantenerlo y aun así no actuamos en consecuencia en muchas ocasiones. En la sesión se aprenden los Comportamientos y procesos que ayudan a fidelizar al cliente así como las estrategias que podemos utilizar para defendernos de la competencia

- Aprender a gestionar las expectativas de nuestros clientes
- Disponer de un protocolo para revisar el expediente de seguros de nuestros clientes
- Trabajar la información para fidelizar de forma proactiva
- Detectar y saber aprovechar las oportunidades de fidelización
- Convertir la anulación natural en oportunidades de venta directa e indirecta
- Disponer de un proceso de defensa ante la competencia

DIRIGIDO A

Gerentes, dueños y mandos intermedios que deseen trabajar más eficientemente la cartera, sacarle mayor provecho y disminuir los ratios de anulación