

**E3P** EXPERTO en  
PREVISIÓN  
PERSONAL  
PRIVADA



## Descripción

**El E3P es un producto formativo cuyo objetivo es dotar al asistente/formando de los conocimientos y las habilidades necesarias para la captación y fidelización de clientes integrales de seguros personales.**

En el Programa se combinan conceptos de teoría aplicada con nociones de técnicas de venta, de forma que el contenido global resulta claramente práctico y de aplicación inmediata.

El programa **está enfocado a aumentar los resultados de los siguientes ramos, por orden de preferencia:**

- **VIDA RIESGO**
- **INCAPACIDAD TEMPORAL**
- **ACCIDENTES**
- **DEPENDENCIA**
- **VIDA ENTERA**



Esta formación consta de una duración total de seis jornadas repartidas bajo un **formato 2+2+2** que siguen un proceso de venta consultiva desde la elección del cliente target hasta cerrar el embudo de ventas. Trabajaremos el modelo de venta por referencias, que permite ganar en eficiencia y generar clientes más fieles y rentables.

Durante el proceso de formación se diseñan unos planes de actuación para todos los asistentes con el fin de que se vayan poniendo en práctica los conocimientos adquiridos.

Estos planes de acción permiten llevar a la práctica los contenidos formativos. De este modo, se rentabiliza la inversión y se modifican inercias adquiridas desde el primer momento.



## Metodología

## El Traje a medida

Mediante la utilización de diferentes metodologías de aprendizaje, en las que prima la **participación de los asistentes**, el programa transcurre de manera lógica y amena.

Una de las claves del éxito de este producto formativo es la **adaptación del contenido a cada cliente**: los perfiles de alumnos, su experiencia en el sector o en las ventas de productos personales, los objetivos del cliente para con su equipo.

- 1 Formación teórica aplicada
- 2 Aprendizaje experiencial
- 3 Teatro de ventas
- 4 Dinámicas de grupo



El modelo de venta que implementa E3P es un sistema de asesoramiento integral de seguros personales que facilita una construcción de capitales coherente y homogénea.

Permite cuantificar con un alto grado de detalle las necesidades aseguradoras del cliente, las carencias existentes entre la situación económica del cliente y los niveles de cobertura de cada cliente por parte de sistemas públicos o alternativos de previsión social.

### Las principales ventajas de usar el modelo E3P son:

- **Incremento de pólizas por cliente**
- **Incremento de primas medias, especialmente en el ramo de Vida Riesgo**
- **Tangibilización de la aportación de valor al cliente**
- **Homogeneización de oferta por parte de la red comercial**
- **Mayor fidelización del cliente**
- **Mejora de la Imagen de Marca**
- **Simplificación del seguimiento comercial**

Con el aprendizaje del modelo E3P y su implantación se produce un aumento de los ingresos medios generados por cada recurso a medio y largo plazo.



• [www.karysma.es](http://www.karysma.es)

## OBJETIVOS

## Jornadas 1 y 2

---

Adquirir y/o profundizar en los conocimientos teóricos que sirven de palanca para ofertar los diferentes ramos de seguros personales. Identificar los motivos que llevan a la compra de seguros personales y definir el target de cliente. Aprender el Modelo de Venta E3P

## CONTENIDOS DE LA SESIÓN

---

- Conocer el funcionamiento y las prestaciones de la Seguridad Social
- Conocer las Mutualidades de Previsión Social que funcionan como alternativa al RETA
- Saber utilizar la fiscalidad de los seguros personales como herramienta de venta
- Entender los motivos de compra del cliente en los ramos de seguros personales
- Detectar público objetivo
- Relación con el Modelo de Venta E3P
- Plan de acción

## OBJETIVOS

## Jornadas 3 y 4

---

Practicar con el modelo E3P hasta dominar la construcción de capitales. Ver el proceso de venta consultiva desde la captación hasta el cierre y ponerlo en práctica

## CONTENIDOS DE LA SESIÓN

---

- Modelo de venta E3P y la construcción de capitales
- Venta consultiva: La toma de datos
- Venta consultiva: La visita de presentación y cierre
- Venta consultiva: Teatro de ventas
- Plan de acción

## OBJETIVOS

## Jornadas 5 y 6

---

Profundizar el trabajo por referencias para optimizar el embudo de ventas. Aplicar el Modelo de Venta E3P en la cartera para aumentar la rentabilidad por cliente. Trabajar procesos para alargar la vida media de la cartera de clientes "senior". Establecer u optimizar protocolos para anulación natural o de competencia.

## CONTENIDOS DE LA SESIÓN

---

- Trabajar por referencias: el embudo de ventas
- Trabajar casos reales del Modelo de Ventas E3P
- Aplicación del Modelo de Ventas E3P a la cartera
- Puntos clave del análisis de la Competencia
- La transformación de la cartera "senior"
- La anulación natural y de competencia
- Plan de acción final



● karysma **BCN**  
C/ Tuset 23-25, 4ª planta  
08006 Barcelona

● karysma **MAD**  
Avda. Somosierra, 12  
Bloque Izd. 1º 28703  
S. Sebastián Reyes, Madrid

● karysma **PML**  
C/ Alfons el Magnànim, 29  
Bloque C Piso 2º Of. 8  
07005 Palma de Mallorca

● karysma **VAL**  
Jacarandas 2 - of.132  
46100 Valencia

● karysma **VLL**  
Edificio Aserfix  
Pje. La Marquesina 26  
47004 Valladolid

● karysma **ZRG**  
C/ Doctor Casas 20  
Zity Centro de Negocios  
50008 Zaragoza