



LA VENTA DE SEGUROS PERSONALES

M0101

¿CÓMO PUEDO AUMENTAR MIS VENTAS EN SEGUROS PERSONALES?

¿QUÉ CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES ME AYUDAN A POSICIONARME DELANTE DE MI CLIENTE PARA VENDERLE SEGUROS PERSONALES?

OBJETIVOS DE LA SESIÓN

- Conocer las prestaciones de la Seguridad Social que actúan como alternativa a los seguros personales
- Conocer las Mutualidades de Previsión Social que funcionan como alternativa al RETA en determinadas profesiones liberales
- 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 nuestro público objetivo
- El proceso de venta y las objeciones habituales

DIRIGIDO A

Profesionales del sector que deseen incorporar los ramos de personales en la oferta habitual a sus clientes y aumentar el ratio pólizas por cliente.