



FORMACIÓN TÉCNICA EN VENTA DE SEGURO DE INCAPACIDAD LABORAL TRANSITORIA

Conocimientos y habilidades imprescindibles para la venta de ILT

M0103

*¿QUÉ CONOCIMIENTOS AYUDAN A POSICIONARME DELANTE DEL CLIENTE PARA VENDER INCAPACIDAD TEMPORAL?
¿DISPONGO DE LAS HABILIDADES Y HERRAMIENTAS PARA CONCIENCIAR A MI CLIENTE?
¿TENGO LAS RESPUESTAS NECESARIAS PARA REBATIR SUS OBJECIONES?*

OBJETIVOS DE LA SESIÓN

- Conocer en profundidad las prestaciones de Incapacidad Laboral Transitoria 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 ILT como herramienta de venta
- Entender los Motivos de compra del seguro de ILT 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 Incapacidad Laboral Transitoria a su oferta habitual o aumentar sus ventas actuales.