

Categorías: Administración y gestión

## OBJETIVOS

Analizar las necesidades del cliente de seguros y reaseguros en función de las variables implicadas. Aplicar las técnicas y procedimientos de asesoramiento directo, telemático y telefónico en situaciones de atención y fidelización de clientes de seguros y reaseguros.

## CONTENIDOS

1. El cliente de seguros. Características. 2. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos. 3. El servicio de asistencia al cliente. 4. La fidelización del cliente. 5. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente. 6. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros. 7. El asesor de seguros. 8. El proceso de negociación. 9. Aplicación de las herramientas de gestión de relación con clientes.

