

# PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL DEL EQUIPO DE VENTAS DE SEGUROS Y REASEGUROS

Modalidad: curso e-Learning Duración: 9 horas

Categorías: Administración y gestión

## OBJETIVOS

Analizar planes de acción comercial, prospección y actividades de equipos de ventas de diferentes canales de distribución de seguros y reaseguros, de acuerdo con unos objetivos y presupuestos definidos, y determinando el grado de coordinación existente.

## CONTENIDOS

1. Los planes comerciales en entidades aseguradoras. 2. La gestión por objetivos. 3. Asignación de zonas, clientes u otros parámetros al equipo de ventas. 4. Los procedimientos de control y evaluación desarrollo de acciones comerciales.

