ORGANIZACIÓN DE LA RED DE VENTA DE SEGUROS Y REASEGUROS

Modalidad: curso e-Learning Duración: 9 horas

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

Aplicar las técnicas de determinación y selección de equipos de venta de seguros y/o reaseguros para distintos canales de distribución, en una estructura organizativa, objetivos comerciales y ámbito de actuación definidos. Aplicar las técnicas de comunicación en procesos de información/formación de equipos de venta de diferentes canales de distribución, de entidades de seguros y reaseguros determinadas.

CONTENIDOS

1. Concepto de Red de venta. 2. Determinación del tamaño de la red. 3. Necesidades materiales de la Red. 4. Necesidades presupuestarias: Ingresos y gastos de los canales. 5. Los sistemas de remuneración a la red de mediación. 6. La selección de equipos de venta interno. 7. Procesos y fases de captación y selección de personal: entrevista, dinámica de grupos y otros.