

CRITERIA LIDERAZGO Y FORMACIÓN DEL EQUIPO DE VENTA DE ENTIDADES ASEGURADORAS

Modalidad: curso e-Learning Duración: 10 horas

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

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. Analizar los estilos de liderazgo, y las técnicas de motivación de equipos comerciales, habituales en la coordinación y comunicación con equipos de ventas de seguros privados, en distintos canales de distribución.

CONTENIDOS

1. Liderazgo y motivación de equipos de ventas en distintos canales de distribución. 2. Los programas de formación en la actividad de mediación de seguros y reaseguros. 3. El proceso de enseñanza-aprendizaje aplicado a personas adultas.

