

GESTIÓN DE LA CAPTACIÓN DE LA CLIENTELA EN LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS.

MF1795_2

SKU: EVOL-1269-iNO-B | Categorías: [ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN](#), [Seguros](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas 30

Más información [CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD](#)

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros

Objetivos

En el ámbito del mundo de la administración y gestión es necesario conocer los diferentes campos de la mediación de seguros y reaseguros privados y actividades auxiliares, dentro del área profesional de finanzas y seguros. Así, con el presente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para la gestión de la captación de la clientela en la actividad de mediación de seguros y reaseguros.

Contenidos

1. MÓDULO 1. GESTIÓN DE LA CAPTACIÓN DE CLIENTELA EN LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN Y RELACIÓN CON LA CLIENTELA DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1. Técnicas de captación y contacto de clientes
2. El cliente de seguros
3. La preparación de la venta
4. La entrevista personal con el cliente
5. El vendedor de seguros
6. El vendedor de seguros como comunicador
7. Técnicas de comunicación, habilidades sociales y protocolo en las relaciones con clientes de seguros
8. Criterios de calidad en la atención al cliente de seguros



UNIDAD DIDÁCTICA 2. DOCUMENTOS UTILIZADOS EN LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN PARA SUSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE PÓLIZAS

1. Función y elementos básicos
2. Medios de entrega y envío de documentación
3. La captación de clientes de seguros a través de «mailing»
4. Tipos de registro de la documentación recibida y expedida
5. Medidas de seguridad aplicables en el tratamiento de la documentación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN BÁSICA DEL COBRO DE SEGUROS

1. Procedimientos de cobro de primas de seguros
2. El recibo del seguro
3. Formas, tiempo y lugar de pago

¿Te imaginas ser el motor que impulsa el crecimiento de una empresa en el sector de seguros y reaseguros? Con el curso online de **Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros**, estarás en el camino hacia convertirte en un experto en atraer y retener clientes valiosos.

Este curso te proporcionará las herramientas y estrategias necesarias para destacar en un mercado competitivo. Aprenderás técnicas avanzadas de captación de clientes, estrategias de fidelización que te permitirán construir relaciones duraderas, y el uso de herramientas digitales para optimizar la gestión de tu cartera de clientes.

Tal vez te interese este curso: [Agente de Seguros](#)

O quizás este otro: [MEDIADOR DE SEGUROS NIVEL 2](#)

Síguenos en: [Instagram](#)

