

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Liderazgo y formación del equipo de venta de entidades aseguradoras

Duración: 10h

Modalidad: Online

Objetivo

- 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.

Contenido

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.