



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados +

Información gratis Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Ti

Titulación Universitaria

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación
Universitaria

Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación Universitaria

Duración: 810 horas

Precio: 999 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación Universitaria

Descripción

Este Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados le ofrece una formación especializada e materia. En el ámbito del mundo de la administración y gestión, es necesario conocer los diferentes campos del gestión comercial y de seguros y reaseguros privados, dentro del área profesional de finanzas y seguros. Así, con el presente Master en Gestión de Venta Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados se pretende aportar los conocimientos necesarios para la gestión de ventas y dirección comercial de seguros y reaseguros a través de los diferentes canales de distribución, asistiéndolos y realizando su seguimie

Euroinnova Business School

Euroinnova Business School, es una escuela de negocios avalada por 5 universidades y múltiples instituciones a nivel internacional. En el siguiente enlace puede ver los

cursos Homologados

Además Euroinnova cuenta con más de 10.000

cursos online

Puede matricularse hoy con un 10% de descuento, si se matricula online en el siguiente enlace:



Al formar parte de Euroinnova podrás disponer de los siguientes servicios totalmente gratis, además de pasar a formar parte de una escuela de negocios con un porcentaje de satisfacción de más del 95%, auditada por agencias externas, además de contar con el apoyo de las principales entidades formativas a nivel internacional.



Información gratis Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación Universitaria

A quién va dirigido

Este Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados va dirigido a todas aquellas personas que quieran formarse o especializarse en la gestión de ventas y la dirección comercial de seguros y reaseguros privados.

Objetivos

- Aprender sobre la gestión de ventas y la dirección comercial de seguros y reaseguros privados.
- Definir, formar y supervisar a los profesionales de los distintos canales de distribución de seguros.
- Organizar y gestionar la acción comercial en las entidades de seguros.
- Supervisar y apoyar en la gestión de pólizas y siniestros.
- Realizar los trámites administrativos de suscripción de riesgos y emisión de pólizas.
- Tramitar los expedientes de siniestros.
- Atender y tramitar sugerencias, consultas en materia de transparencia y protección, quejas y reclamaciones del cliente de servicios financieros.
- Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación.
- Comunicarse en una lengua extranjera con un nivel de usuario independiente, en las actividades propias de asesoramiento y gestión de servicios financieros.

Para que te prepara

Este Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados le prepara para llevar la gestión de ventas y la dirección comercial de seguros y reaseguros privados.

Salidas laborales

Desarrolla su actividad profesional por cuenta ajena, en establecimientos o sucursales de entidades de seguros y reaseguradoras, en contacto directo y a través de los distintos canales de comunicación, con mediadores de seguros, reparadores, peritos, y clientes finales de seguros y reaseguros. En el desarrollo de la actividad profesional se aplican los principios de accesibilidad universal de acuerdo con la legislación vigente.

Información gratis Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación Universitaria

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados con 700 horas expedida por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado y Avalada por la Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales - Titulación Universitaria en Venta y Gestión de Seguros y Reaseguros con 4 Créditos Universitarios ECTS



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

TITULACIÓN EXPEDIDA POR
EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



**3ª Mejor Escuela de Negocios
España
(RANKING EL ECONOMISTA)**

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la institución que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Información gratis Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación Universitaria



EUROINNOVA FORMACION

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación

EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2014
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 23 de Abril de 2014

La dirección General

Ei/La interesado/a

Sello



INTERNATIONAL COMMISSION ON DISTANCE EDUCATION
On Statute Consultive Congress Special of Consejo Económico y Social de la UNESCO (plum. Resolución 60/8)

Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Llama gratis al 900831200 e informate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Información gratis Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación
Universitaria

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Tramitación de Siniestros en Entidades de Seguros y Reaseguros'
- Manual teórico 'Gestión y Coordinación de los Canales de Distribución de Seguros'
- Manual teórico 'Control de la Gestión de Pólizas y Siniestros'
- Manual teórico 'Asesoramiento de Productos y Servicios de Seguros y Reaseguros'
- Manual teórico 'Gestión de Acciones Comerciales en el Ámbito de Seguros y Reaseguros'
- Manual teórico 'Suscripción de Riesgos y Emisión de Pólizas'
- Manual teórico 'Venta y Gestión de Seguros y Reaseguros'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación Universitaria

Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plan profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- Por e-mail: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- Por teléfono: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Información gratis Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación
Universitaria

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de 12 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las mat del mismo.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Agencia de colocación autorizada N° 9900000169

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Información gratis Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

Programa formativo

PARTE 1. VENTA Y GESTIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS SEGUROS

- 1.Introducción
- 2.El seguro
- 3.Los principios del seguro
- 4.Comprar un seguro
- 5.La protección del asegurado
- 6.Fraude y seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOS MERCADOS Y MEDIADORES DE SEGUROS

- 1.Introducción al mercado de seguros
- 2.Entorno del mercado de seguros
- 3.Características de las entidades de seguros
- 4.Regulación y supervisión por parte del estado
- 5.El reaseguro
- 6.Organismos del Mercado Español de Seguros
- 7.Los mediadores de Seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE SEGUROS

- 1.Seguros Personales
- 2.Seguros de daños o patrimoniales
- 3.Seguros de Prestación de Servicios

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS CONTRATOS DE SEGUROS

- 1.Introducción
- 2.Situaciones Asegurables
- 3.Elementos que conforman el Contrato de Seguro
- 4.Participantes en un Contrato de Seguros
- 5.Cuándo contratar un seguro
- 6.Aprendamos a contratar un seguro

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TRAMITACIÓN DE SINIESTROS

- 1.La tramitación de un siniestro
- 2.Clases de siniestros

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación
Universitaria**

- 3.Obligaciones del tomador
- 4.Obligaciones del asegurador
- 5.Pérdida de prestaciones
- 6.Determinación de los daños
- 7.Determinación de la indemnización
- 8.Normas para determinar la indemnización
- 9.Subroación, repetición y prescripción
- 10.Sinistro de automóviles

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROTECCIÓN Y CONDUCTA

- 1.Protección y conducta
- 2.Protección de datos
- 3.Secretos Bancario
- 4.Prevencción del Blanqueo de capitales
- 5.Protección de los Consumidores

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS AGENTES DE SEGUROS

- 1.Introducción
- 2.Agentes de seguros
- 3.Visión general sobre la labor de asesoramiento por parte de los mediadores
- 4.El asesoramiento por parte del Agente de Seguros
- 5.Conclusiones sobre la labor de asesoramiento por parte de los Agentes de Seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL PERFIL DEL PROFESIONAL EN ATENCIÓN AL CLIENTE

- 1.Perfil de vendedor
- 2.Elementos de la comunicación comercial
- 3.Medios de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 9. HABILIDADES SOCIALES Y PROTOCOLO COMERCIAL

- 1.¿Qué son las habilidades sociales?
- 2.Escucha activa
- 3.Lenguaje corporal

UNIDAD DIDÁCTICA 10. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

- 1.Principales causas de la insatisfacción del cliente
- 2.La excelencia en la atención al cliente
- 3.Causas de la Lealtad
- 4.Consecuencias de la Lealtad
- 5.La escalera de la lealtad
- 6.Programas de Fidelización

PARTE 2. EXPERTO EN ASESORAMIENTO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE SEGUROS Y REASEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONTRATO DE SEGURO.

Información gratis Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación
Universitaria**

1. Concepto y características
2. Formas de protección. Transferencia del riesgo: el seguro
3. Ley de Contrato de Seguro. Disposiciones generales.
4. Derechos y deberes de las partes.
5. Elementos que conforman el contrato de seguro
6. Fórmulas de aseguramiento
7. Clases de pólizas
8. Ramos y modalidades de seguro

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISTRIBUCIÓN DE RIESGOS

1. El coaseguro. Concepto
2. El reaseguro. Concepto

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS PLANES Y FONDOS DE PENSIONES

1. Concepto y funcionamiento
2. Clases de planes de pensiones
3. Tipos de prestaciones
4. Diferencias entre planes de pensiones y seguros de jubilación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCEDIMIENTOS BÁSICOS DE INTERPRETACIÓN DE PROPUESTAS DE SEGURO Y REASEGURO DE DIFERENTES CONTRATOS

1. Las propuestas y solicitudes de seguros
2. Cumplimentación de propuestas de riesgos personales: salud, vida, enfermedad, accidentes
3. Cumplimentación de propuestas de riesgos materiales: incendio, robo, transportes, multirriesgos, ingeniería, vehículos, agrarios
4. Cumplimentación de propuestas de riesgos patrimoniales: crédito y caución, responsabilidad civil
5. Técnicas de comunicación: resolución de dudas planteadas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS CLIENTES DE SEGUROS

1. El cliente de seguros. Características.
2. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos
3. El servicio de asistencia al cliente
4. La fidelización del cliente
5. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente
6. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros
7. El asesor de seguros
8. El proceso de negociación
9. Aplicación de las herramientas de gestión de relación con clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO APLICABLES A SEGUROS Y FISCALIDAD EN LOS SEGUROS PRIVADOS.

1. Concepto de interés nominal, interés efectivo o tasa anual equivalente (TAE)
2. Concepto de renta. Tipos: constantes, variables, fraccionadas
3. Tarificación manual de diferentes tipos de seguros
4. Tarificación informática de diferentes tipos de seguros.
5. Tarificación en el seguro del automóvil
6. Formas de pago de la propuesta de seguro: efectivo, domiciliación bancaria, y otros.

Información gratis Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación
Universitaria**

7.Fiscalidad de los Seguros Privados

8.Fiscalidad de los planes y fondos de pensiones: prestaciones y aportaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. IDENTIFICACIÓN Y GERENCIA DE RIESGOS. PÓLIZAS TIPO O SEGURO A MEDIDA.

1.El riesgo. Concepto

2.Tratamiento del riesgo: identificación-clasificación, análisis-selección, evaluación-vigilancia.

3.Metodología y sistemas. Desglose de tareas, diagramas, técnicas cualitativas, cuantitativas, árboles de decisión, simulación, modelización, otros, Mapa, lista y plan de riesgos.

4.La transferencia de riesgos. El outsourcing.

5.Identificación, análisis y evaluación de riesgos especiales.

6.Elaboración de productos específicos por agrupación y adaptación de contratos de seguros existentes.

7.Presentación de las propuestas de seguros dirigidas a superiores jerárquicos y a entidades aseguradoras.

8.Valoración de la exclusividad de la propuesta de seguro para clientes.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. NORMATIVA LEGAL DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.

1.Riesgos relacionados con la carga física: el entorno de trabajo, mobiliario mesa y silla de trabajo), pantallas de visualización, equipos (teclado, ratón) y programas informáticos.

2.Riesgos relacionados con las condiciones ambientales: espacio, iluminación, climatización, ruido, emisiones.

3.Riesgos relacionados con aspectos psicosociales: repetitividad, sobrecarga, subcarga, presión de tiempos, aislamiento.

4.Características de un equipamiento adecuado.

PARTE 3. EXPERTO EN CREACIÓN Y GESTIÓN DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS: FUERZA DE VENTAS Y EQUIPOS COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMERCIALIZACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1.El mercado de seguros y reaseguros

2.Canales de comercialización y red de venta en el sector asegurador

3.La empresa aseguradora

4.Planificación de la comercialización de seguros y reaseguros

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LA RED DE VENTA DE SEGUROS Y REASEGUROS.

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 del equipos de venta interno

7.Procesos y fases de captación y selección de personal: entrevista, dinámica de grupos y otros

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL DEL EQUIPO DE VENTAS DE SEGUROS Y REASEGUROS

1.Los planes comerciales en entidades aseguradoras

2.La gestión por objetivos

Información gratis Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación
Universitaria**

3. Asignación de zonas, clientes u otros parámetros al equipo de ventas
4. Los procedimientos de control y evaluación desarrollo de acciones comerciales

**UNIDAD DIDÁCTICA 4. LIDERAZGO Y FORMACIÓN DEL EQUIPO DE VENTA DE ENTIDADES
ASEGURADORAS**

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

PARTE 4. EXPERTO EN GESTIÓN DE ACCIONES COMERCIALES EN EL ÁMBITO DE SEGUROS Y REASEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SEGURO EN ESPAÑA Y EN LA UNIÓN EUROPEA.

1. Contexto económico nacional e internacional
2. Normativa general europea de seguros privados. Directivas
3. Normativa española de seguros privados:
4. El mercado único de seguros en la UE.
5. Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE.
6. La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único:
7. Organismos reguladores
8. Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros.
9. El Blanqueo de capitales.
10. Los mediadores. Su importancia. Concepto y funciones.
11. Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación:
12. Clases de mediadores. Funciones, forma jurídica y actividades:
13. Detección de oportunidades de negocio. Análisis de las variables y agentes del entorno de las empresas de mediación (debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades).

**UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LAS ACCIONES COMERCIALES DE PROMOCIÓN Y VENTA Y
GESTIÓN DE LAS RELACIONES CON EL CLIENTE EN LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y
REASEGUROS.**

1. Estructuras comerciales en el sector seguros
2. Marketing de servicios y marketing de seguros
3. El plan de marketing en seguros
4. Investigación y segmentación de mercados
5. El producto y la política de precios
6. La distribución en el sector del seguro
7. La comunicación como variable del marketing-mix
8. Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros: características diferenciadoras. Las fuentes de información.
9. Aplicaciones informáticas generales y específicas: sistemas gestores de bases de datos, hojas de cálculo u otras.
10. El cliente. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos

Información gratis Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

**Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación
Universitaria**

- 11.El presupuesto de las acciones comerciales
- 12.El servicio de asistencia al cliente
- 13.La fidelización del cliente
- 14.Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente.
- 15.Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros.
- 16.La calidad en el servicio

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LAS ACCIONES COMERCIALES DE LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS.

- 1.Los procedimientos de control y evaluación de las acciones comerciales.
- 2.Cálculo de ratios de rentabilidad y eficacia:
- 3.El informe de presentación de resultados y consecución de objetivos:
- 4.Actuaciones de mejora aplicables a la acción comercial propuesta.

PARTE 5. EXPERTO EN CONTROL DE LA GESTIÓN DE PÓLIZAS Y SINIESTROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. IDENTIFICACIÓN Y GERENCIA DE RIESGOS NO ESTANDARIZADOS. PÓLIZAS TIPO O SEGURO A MEDIDA

- 1.El riesgo. Concepto
- 2.Tratamiento del riesgo
- 3.Selección de riesgos
- 4.Métodos de selección de riesgos para cada uno de los ramos y modalidades.
- 5.Normas de contratación de las entidades
- 6.Identificación, análisis y evaluación de riesgos especiales
- 7.Elaboración de productos específicos por agrupación y adaptación de contratos de seguros existentes.
- 8.Presentación de las propuestas de seguros dirigidas a superiores jerárquicos para su aceptación. Cálculo exclusivo.
- 9.Valoración de la exclusividad de la propuesta de seguro para clientes.
- 10.Interpretación de pólizas de seguro de diferentes contratos. Procedimientos básicos:

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISTRIBUCIÓN DE RIESGOS.

- 1.Riesgos asegurables y reasegurables. Diferencias.
- 2.El coaseguro. Concepto
- 3.El reaseguro. Concepto
- 4.Procedimiento a seguir para la aceptación de un reaseguro.
- 5.Aceptación o rehúse. Normativa vigente.
- 6.Métodos de selección de riesgos. Normas de contratación de las entidades.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESOS DE REVISIÓN Y SUPERVISIÓN DE EXPEDIENTES DE SINIESTROS.

- 1.El proceso a seguir en la revisión de un expediente de siniestro:
- 2.Tipos de actuaciones e investigaciones a seguir en caso de detección de fraude en el siniestro:
- 3.El Consorcio de Compensación de Seguros
- 4.Los reparadores y proveedores de las entidades aseguradoras

PARTE 6. EXPERTO EN SUSCRIPCIÓN DE RIESGOS

Información gratis Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados



Y EMISIÓN DE PÓLIZAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERPRETACIÓN DE PROPUESTAS DE SEGURO Y REASEGURO DE DIFERENTES CONTRATOS.

1. Las propuestas y solicitudes de seguros
2. Cumplimentación de propuestas de riesgos personales: salud, vida, enfermedad, accidentes.
3. Cumplimentación de propuestas de riesgos materiales: incendio, robo, transportes, multirriesgos, ingeniería, vehículos, agrarios.
4. Cumplimentación de propuestas de riesgos patrimoniales: crédito y caución, responsabilidad civil.
5. Técnicas de comunicación: resolución de dudas planteadas.
6. Escucha física activa, empatía y asertividad.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PÓLIZA Y OTROS ELEMENTOS QUE CONFORMAN EL CONTRATO DE SEGUROS.

1. Condiciones generales.
2. Condiciones particulares.
3. Condiciones especiales.
4. Suplementos o apéndices (modificaciones, ampliaciones, reducciones, suspensiones...).
5. Elementos reales
6. Elementos materiales
7. Fórmulas de aseguramiento
8. Modalidades de contratación (documentación y trámites necesarios para su aceptación). Tarifificación y su correcta aplicación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESO DE CONTRATACIÓN DE UNA PÓLIZA DE SEGUROS.

1. Captación del cliente, descripción de la operación, selección de productos, aporte de documentación, peritaje previo a la aceptación, petición del seguro a la entidad, emisión de la póliza y del recibo, formalización y revisión del contrato (adecuación a las garantías contratadas).
2. Vigilancia del seguro: revalorización automática, bonificaciones, ampliación o reducción de garantías, siniestralidad, aumento o disminución de capitales, descuentos de la entidad, otros
3. Normativa vigente en el tratamiento de datos. Confidencialidad y seguridad
4. Extinción del contrato de seguro

UNIDAD DIDÁCTICA 4. NORMATIVA BÁSICA QUE REGULA LOS PROCEDIMIENTOS DE COBRO DE RECIBOS Y GESTIÓN DE ARCHIVOS EN MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1. El recibo del seguro
2. Formas de pago (efectivo, banco, cheque, transferencia), tiempo y lugar (presencial, domicilio del tomador, domiciliación en cuenta bancaria).
3. Procedimientos de cobro de primas de seguros de forma presencial y vía telemática.
4. El ciclo de la gestión de cobro de recibos de primas de seguros mediante domiciliación bancaria.
5. Utilización de aplicaciones informáticas de gestión básicas de cobros de primas de seguros.
6. Procedimientos de cuadro de caja.
7. Identificación de la validez del dinero en efectivo.
8. Elaboración de estadillos de recibos cobrados, pendientes de cobro, devueltos, impagados.
9. Comunicación a la entidad aseguradora de los cobros y cobros pendientes realizados.
10. Operaciones de gestión de cobro y pago de primas

11. Técnicas de comunicación oral y escrita para la formalización de pólizas, modificaciones, anulaciones y gestión de cobro de recibos.

12. Gestión de archivos en mediación de seguros y reaseguros

PARTE 7. EXPERTO EN TRAMITACIÓN DE SINIESTROS EN ENTIDADES DE SEGUROS Y REASEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DE SINIESTROS.

1. Concepto de siniestro.
2. El siniestro en la Ley del Contrato de Seguro.
3. Elementos y requisitos necesarios del siniestro: contrato, hecho, límites, daño (tipos de daños).
4. Clases de siniestros
5. Derechos y obligaciones de las partes
6. Consecuencias del siniestro para las partes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPIFICACIÓN DE LOS SINIESTROS SEGÚN EL RIESGO ASEGURADO, GESTIÓN Y DOCUMENTACIÓN NECESARIAS

1. Personales
2. Patrimoniales
3. Automóviles

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRATAMIENTO DEL SINIESTRO.

1. Principios fundamentales: confidencialidad, seguridad, buena fe, colaboración, aminoración de daños y conocimiento de la realidad.

2. Actuación del mediador en la asistencia al cliente, de forma presencial, telefónica, postal, telemática, otros

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCESO Y TEMPORALIZACIÓN DE LOS SINIESTROS.

1. Ocurrencia del siniestro.
2. Declaración al asegurador dentro de los plazos. Tipos de declaraciones: orales, preimpresas. (Partes de accidentes).
3. Apertura del expediente. Asignación del n.º de expediente y recogida de datos.
4. Comprobación de la situación y condiciones particulares y especiales de la póliza:
5. Aceptación o rechazo del asegurador. Motivos del rechazo, modelos de notificaciones.
6. Investigación de los hechos y peritaciones. Posible intervención de profesionales: peritos, abogados, médicos, reparadores, investigadores, otros.
7. Designación de peritos. El acta de peritación.
8. Valoración inicial y consecutiva. La estimación de los daños.
9. Constitución de provisiones técnicas y actualización constante:
10. Acuerdo o desacuerdo entre las partes:
11. Liquidación económica, reposición del bien o prestación del servicio:
12. Terminación del siniestro, cierre del expediente. Archivos. Protección de datos.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL FRAUDE EN LOS SINIESTROS.

1. Concepto.
2. Análisis del fraude:

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación Universitaria

3. Tipos de fraude:

4. Situaciones, hechos o circunstancias que inducen a sospechar la posibilidad de fraude:

5. Tipos de actuaciones e investigaciones más eficaces.

PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

Euroinnova cuenta con un programa de **becas de master** para ayudarte a decidir tu futuro, puedes entrar y solicitarla, Euroinnova cuenta con más de 2000 **master online** que puedes consultar y solicitar tu beca.

Haz clic para conocer nuestro catálogo de **cursos online**

Terminos relacionados:

Acciones, Aseguradora, Aseguradoras, Asesoramiento, Bien, Bienes, certificado, Cliente, Comercial, Comerciales, Comercio, Compañías, compra, Comunicación, consumidor, consumo, Contratos, Control, Coordinación, cualificación, curso, Demanda, Dirección, Empresa, Extranjera, Formativa, Gestión, Idea, Lengua, marca, Marketing, Máster, mediador, mercado, Motivaciones, Negociación, Oferta, Ofimática, Organización, Póliza, Posicionamiento, Postventa, Privados, Producto, Productos, profesional, Profesionalidad, Psicología, Reaseguros, Seguros, Servicio, Siniestros, Suscripción, tramitación, Unidad, vendedor, venta, Ventas

Información gratis Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados + Titulación
Universitaria



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

FICHA DE MATRICULACIÓN

Para efectuar su matrícula sólo tiene que hacernos llegar esta ficha con sus datos personales vía email a formacion@euroinnova.com.

POSTGRADO EN QUE DESEA MATRICULARSE: :

.....

Nombre:

Apellidos:.....

DNI/ID/Pasaporte:.....

Domicilio envío:

..... CP:.....

Localidad:.....

Provincia:..... País:.....

Teléfono:..... E-mail:.....

Horario de entrega (Mañana o tarde).....

Forma de pago

Observaciones:.....

Una vez recibidos los datos personales, uno de nuestros asesores pedagógicos contactará con usted para concretar la matrícula y confirmarle cuando va a recibir todos los materiales en su domicilio.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

DESDE ESPAÑA LLAMA GRATIS A:
900 831 200

DESDE FUERA DE ESPAÑA:
+ 34 958 05 02 00

EUROINNOVA FORMACIÓN
POLÍGONO INDUSTRIAL LA ERMITA.
EDIF. CENTRO DE EMPRESAS GRANADA. OFICINA 1º D • 18230 ATARFE - GRANADA
Teléfono: 958 050 200

Información gratis Master en Gestión de Ventas y Dirección Comercial de Seguros y Reaseguros Privados



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200