



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

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

Información gratis Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de
Reaseguros (Online)

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

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

Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros (Online)

Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros (Online)

Duración: 30 horas

Precio: 89 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros (Online)

Descripción

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.

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 Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros (Online)

A quién va dirigido

Este curso está dirigido a los profesionales del mundo de la administración y gestión, concretamente en mediación de seguros y reaseguros privados y actividades auxiliares, dentro del área profesional de finanzas y seguros, y a todas aquellas personas interesadas en adquirir los conocimientos relacionados con la gestión de la captación de la clientela en la actividad de mediación de seguros y reaseguros.

Objetivos

- Utilizar aplicaciones informáticas específicas en las operaciones de captación de clientela de la actividad de mediación de seguros y reaseguros, obteniendo, registrando y actualizando la información de clientes.
- Aplicar las técnicas de comunicación y marketing en las acciones de captación de clientela de seguros a través de los diferentes canales, atendiendo a criterios de calidad de servicio de atención al cliente.
- Aplicar técnicas de entrega y recepción de documentación administrativa y de cobro relacionadas con la actividad de mediación de seguros y reaseguros utilizando los distintos canales de comunicación.

Para que te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Modulo Formativo MF1795_2 Gestión de la captación de la clientela en la actividad de mediación de seguros y reaseguros, certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral).

Salidas laborales

Esta actividad está sometida a regulación por la Administración General del Estado responsable de la supervisión del sector de seguros privados. Desarrolla su actividad profesional por cuenta propia y ajena en empresas de actividades de mediación, mediando entre los tomadores de seguros o de reaseguros y asegurados de una parte, y las entidades aseguradoras o reaseguradoras autorizadas de otra, en el ámbito asegurador o reasegurador privado. En el desarrollo de la actividad profesional se aplican los principios de accesibilidad universal de acuerdo con la legislación vigente.

Información gratis Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros (Online)

Titulación

Certificado de Aprovechamiento de haber cursado la formación que le Acredita las Unidades de Competencia recogidas en el Módulo Formativo MF1795_2 Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros regulada en el Real Decreto 610/2013, de 2 de Agosto, por el que se establece el Certificado de Profesionalidad ADGN0210 Mediación de Seguros y Reaseguros Privados y Actividades Auxiliares.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

TITULACIÓN EXPEDIDA POR
EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

CUALIFICA2



Titulación Avalada Para El
Desarrollo De Las Competencias
Profesionales R.D. 1224/2009

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado 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 instituciones 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 Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros (Online)



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



INTERNACIONAL COMISION DE DISTANCE EDUCATION
Con Estatuto Consultivo Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Social de la UNESCO (plan, 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. Además recibirá los materiales didácticos que incluye el curso para poder consultarlos en cualquier momento y conservarlos una vez finalizado el mismo. 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 Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros (Online)

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'MF1795_2 Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros (Online)

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 plantilla de 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 Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros (Online)

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de 6 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las materiales 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 Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros (Online)

Programa formativo

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

Información gratis Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros (Online)

PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

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

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

Terminos relacionados:

Curso, Certificación, Cualificación, Profesional, Certificado, Profesionalidad, ADGN0210, MF1795_2, Administración, Gestión, Finanzas, Seguros, Mediación, Reaseguros, Privados, Actividades, Auxiliares, UC1795_2, Realizar, Actuaciones, Captación, Clientela, Técnicas, Relación, Documentos, Utilizados, Suscripción, Actualización, Pólizas, Básica, Cobro.

Información gratis Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

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

Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de Seguros y Reaseguros (Online)



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 Gestión de la Captación de la Clientela en la Actividad de Mediación de



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200