

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Planificación y gestión comercial del equipo de ventas de seguros y reaseguros

Duración: 10h

Modalidad: Online

Objetivo

- Analizar planes de acción comercial, prospección y actividades de equipos de ventas de diferentes canales de distribución de seguros y reaseguros, de acuerdo con unos objetivos y presupuestos definidos, y determinando el grado de coordinación existente.

Contenido

1. Los planes comerciales en entidades aseguradoras.
2. La gestión por objetivos.
3. Asignación de zonas, clientes u otros parámetros al equipo de ventas.
4. Los procedimientos de control y evaluación desarrollo de acciones comerciales.