



INESEM

BUSINESS SCHOOL

***Especialista en Venta y Gestión de Seguros y
Reaseguros***

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Especialista en Venta y Gestión de Seguros y Reaseguros

duración total: 200 horas

horas teleformación: 100 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El presente CURSO DE VENTA Y GESTIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS ofrece una formación especializada en la materia. Si tiene interés en el entorno de los seguros y reaseguros y quiere conocer las técnicas de venta y gestión sobre este ámbito este es su momento, con el Curso Universitario de Venta y Gestión de Seguros y Reaseguros podrá adquirir los conocimientos oportunos para poder realizar esta función con éxito. Gracias a la realización de este curso conocerá el entorno que engloba a los seguros y reaseguros y podrá especializarse en el departamento comercial.



+ Información Gratis

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Conocer los mercados y mediadores de seguros.
- Conocer los tipos de seguros y sus contratos.
- Adquirir una visión general sobre la labor de asesoramiento por parte de los mediadores.
- Fidelizar a los clientes.

para qué te prepara

Este CURSO ONLINE DE VENTA Y GESTIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS le prepara para conocer las técnicas de venta de seguros y reaseguros de manera que pueda desenvolverse de manera profesional en el sector.

salidas laborales

Compañías de seguros / Comercial de seguros.

titulación

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

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, 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 (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

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 INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello

NOMBRE DEL ALUMNO/A



forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Venta y Gestión de Seguros y Reaseguros'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado "Guía del Alumno" entregado junto al resto de materiales de estudio. 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.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

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.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

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
- 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.Siniestro 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