



Planificación y gestión comercial del equipo de ventas de seguros y reaseguros

Sku: CT0691

Horas: 9

Formato: HTML

OBJETIVOS

- 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.

CONTENIDOS

1. Los planes comerciales en entidades aseguradoras. 1.1. Objetivos de grupo e individuales: rentabilidad. crecimiento. otros. 1.2. Medios para su consecución. 1.3. Cálculo de ratios de consecución de objetivos: potencial de crecimiento. incrementos. índices estadísticos. otros. 1.4. Tipo y número de acciones para la consecución de objetivos de los equipos de ventas (nueva producción. cartera. zona de actuación. plazos). 1.5. El plan de programación de actividades de venta. Estructura y contenido. 1.6. El presupuesto de ventas. Partidas. mantenimiento y explotación de la cartera de clientes. Métodos de previsión y estimación. 1.7. Reasignación de objetivos. **2. La gestión por objetivos.** 2.1. Ventajas. 2.3. Inconvenientes. **3. Asignación de zonas. clientes u otros parámetros al equipo de ventas.** **4. Los procedimientos de control y evaluación desarrollo de acciones comerciales.** 4.1. El seguimiento y control de la ejecución de las acciones comerciales. 4.2. Sistemas y procesos de seguimiento a la red de ventas: Información comercial. 4.3. Procesos de control de gestión: elaboración de ratios e indicadores de gestión de la cartera de clientes y rentabilidad de productos. 4.4. Identificación de desviaciones de gestión: análisis de causas y consecuencias. 4.5. Diagrama del proceso de control de gestión de una entidad aseguradora. 4.6. Procedimientos de control de calidad del servicio de la red de mediadores: métodos. parámetros e indicadores. 4.7. Elaboración de informes de gestión.