



Organización de la red de venta de seguros y reaseguros

Sku: CT0692

Horas: 9

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Aplicar las técnicas de determinación y selección de equipos de venta de seguros y/o reaseguros para distintos canales de distribución, en una estructura organizativa, objetivos comerciales y ámbito de actuación definidos.
- Aplicar las técnicas de comunicación en procesos de información/formación de equipos de venta de diferentes canales de distribución, de entidades de seguros y reaseguros determinadas

CONTENIDOS

1. Concepto de Red de venta. 1.1. Características según necesidades. 1.2. Red de venta interna y externa. **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.** 5.1. Comisiones: Tipos: Inicial. de nueva producción. de cartera. de administración. anticipada o provisional. de cobranza. sobre beneficios. de gestión. básica. fija. variable. complementaria. otras. 5.2. Concursos de producción. subvenciones. compensaciones complementarias. estímulos de prestigio. otros. **6. La selección de equipos de venta interno.** 6.1. Perfil profesional: formación técnica. habilidades sociales. actitudes y aptitudes. 6.2. Fuentes de reclutamiento del personal: oficina de empleo. anuncios en diferentes medios de búsqueda de empleo. Colegio de mediadores. empresas de trabajo temporal. otras entidades. **7. Procesos y fases de captación y selección de personal: entrevista. dinámica de grupos y otros.** 7.1. Evaluación de los procesos de selección.