



Liderazgo y formación del equipo de venta de entidades aseguradoras

Sku: CT0693

Horas: 10

Formato: HTML

OBJETIVOS

- 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.
- Analizar los estilos de liderazgo, y las técnicas de motivación de equipos comerciales, habituales en la coordinación y comunicación con equipos de ventas de seguros privados, en distintos canales de distribución.

CONTENIDOS

1. Liderazgo y motivación de equipos de ventas en distintos canales de distribución.
1.1. Consecución de objetivos planteados. Su importancia. 1.2. Estilos de liderazgo: formal y real. 1.3. La motivación. Profesional y personal. La pirámide de Maslow. La jerarquía de las necesidades. Motivación de logro. de afiliación. de poder. de reconocimiento. otras. Técnicas de motivación. 1.4. Los incentivos externos: recompensas. seguridad. formación. promoción. competencia. condiciones de trabajo. el cambio de tarea. otros. 1.5. Los incentivos internos: la relación con el grupo. trabajo enriquecedor. interesante. confianza. promoción lateral. otros. 1.6. Competencias y capacidades personales del puesto de trabajo: buen comunicador. empático. buen escuchante. que ofrezca confianza. fiable. tolerante. equilibrado. ecuánime. que sea capaz de tomar decisiones competentes. otras. **2. Los programas de formación en la actividad de mediación de seguros y reaseguros.** 2.1. Competencia profesional y reciclaje: normativa aplicable. 2.2. Contenidos. Programación secuencial. 2.3. Metodología. Técnicas didácticas. 2.4. Recursos materiales: aulas. equipamiento. material escolar. hardware y software. 2.5. Soporte didáctico: presencial. telefónica. Internet. otros. 2.6. Profesorado: experiencia profesional. experiencia didáctica. formación. otros. 2.7. Temporalización: Horas efectivas para consecución de objetivos. 2.8. Evaluación de las acciones de formación. Instrumentos y criterios. **3. El proceso de enseñanza-aprendizaje aplicado a personas adultas.** 3.1. Características. 3.2. Factores que intervienen. 3.3. Técnicas de comunicación y habilidades sociales. 3.4. Métodos masivos de comunicación grupal: seminarios. conferencias. entrevistas. otros.