

Taller para VENEDORES DE SEGUROS

8:00 horas

Objetivo General

Busca desarrollar personas de ventas, mucho más efectivas, con más recursos y habilidades para captar, presentar, diagnósticas, negociar y cerrar.

Objetivos Específicos

- Como captar clientes y conquistarlos
- Como ganarse la confianza del cliente
- Como aumentar el valor del servicio
- Aprende a usar los diferentes métodos de venta más usados en la venta de intangibles.

Programa 2021

Programa

1. La prospección

- Medios
- El tiempo
- La disciplina
- Herramientas y el Speech de prospección

2. El Speech y argumentos

- Las citas de impacto
- El diagnóstico previo
- Estructura
- Speech telefónico y presencial
- Tipos
- El conocimiento
- Como presentar argumentos
- Errores de argumentos poco efectivo
- Desglose de argumentos

3. Tratamiento de objeciones

- Como convertir las objeciones en oportunidades de ventas
- El vendedor analítico
- La capacidad de escucha
- Tipos de objeciones

4. Método

- Spin
- mep

5. presentación telefónica y presencial

- La comunicación verbal
- La comunicación no verbal
- La reacción lógica

6. Cierres

- Tipos
- Como identificar el momento
- Argumentos de cierre

Lo más destacado:

Con casos reales y ejemplos prácticos en función de cada equipo

Dirigido a:

Directores Generales, Gerentes/ Administradores. Directores y Responsables de área/ Departamento, Mandos Intermedios, Vendedores de seguros.

Nuestros expertos

Expertos de reconocido prestigio con avalada experiencia en Técnicas y estrategias de gestión comercial y neuro ventas.

Área de VENTAS

*El taller TÉCNICAS PARA VENTAS DE SEGUROS se imparte en su empresa o institución, en las fechas y horarios que usted determine, puede integrar hasta 20 participantes por la misma inversión.

*En caso de no contar con aula para la impartición del curso, ofrecemos nuestras instalaciones sin cargo extra. *Se aplican restricciones