



LAW & SAFETY
SCHOOL

POSTGRADO

POSTGRADO EXPERTO EN AGENTE DE
SEGUROS + POSTGRADO EXPERTO EN
NEGOCIACIÓN COMERCIAL

LAP003



DESTINATARIOS

Este postgrado experto en agente de seguros + experto en negociación comercial está dirigido a empresarios, directivos, emprendedores y trabajadores. Permite conocer la introducción a las ciencias penales, la criminología y el derecho penal, el delito, el delincuente, los trastornos psicológicos menores, los delincuentes, la víctima y la prevención de la delincuencia.

MODALIDAD

Puedes elegir entre:

- **A DISTANCIA:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu domicilio el pack formativo que consta de los manuales de estudio y del cuaderno de ejercicios.
- **ON LINE:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde encontrarás todo el material de estudio.

DURACIÓN

La duración del curso es de 300 horas.

IMPORTE

IMPORTE ORIGINAL: ~~990€~~

IMPORTE ACTUAL: 495€

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el "POSTGRADO EXPERTO EN AGENTE DE SEGUROS + POSTGRADO EXPERTO EN NEGOCIACIÓN COMERCIAL", de LAW&SAFETY BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la AEC, máxima institución española en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1. AGENTE DE SEGUROS

MÓDULO 1. PROFUNDIZACIÓN EN LOS COMPONENTES DE LOS SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS SEGUROS

1. Introducción
2. - ¿Qué es el Riesgo?
3. - La actitud frente al Riesgo
4. El seguro
5. - El seguro en la gestión de los riesgos
6. - ¿Qué riesgos se pueden asegurar?
7. - La suma asegurada
8. - Sobreseguro
9. - Infraseguro
10. Los principios del seguro
11. - Principio de solidaridad humana
12. - Principio de indemnización
13. - Actividad de servicios
14. - Actividad Económica y Financiera
15. Comprar un seguro
16. - Claves para comprar un seguro
17. - La compra-venta del seguro
18. La protección del asegurado
19. - ¿Cómo se realiza una reclamación de seguros?
20. Fraude y seguros
21. - ¿En qué consiste el fraude en 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. - Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP)
8. - El Consorcio de Compensación de Seguros (CCS)
9. - Agroseguro
10. - UNESPA
11. Los mediadores de Seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE SEGUROS

1. Seguros Personales
2. - Seguro de vida
3. - Seguros de accidentes personales

4. - Seguros de salud o enfermedad
5. Seguros de daños o patrimoniales
6. - Seguros de incendios
7. - Seguros de responsabilidad civil
8. - Seguros de automóvil
9. - Seguros Agrarios
10. - Seguros de pérdidas pecuniarias diversas
11. - Seguro de Robos
12. - Seguros de crédito y caución
13. - Seguros de Transportes
14. - Seguros de Ingeniería
15. - Seguro Multiriesgos
16. Seguros de Prestación de Servicios
17. - Seguros de Defensa Jurídica
18. - Seguro de Asistencia en Viaje
19. - Seguro de Decesos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS CONTRATOS DE SEGUROS

1. Introducción
2. Situaciones Asegurables
3. Participantes en un Contrato de Seguros
4. - Asegurador
5. - Tomador
6. - Asegurado
7. - Beneficiario
8. - Otras figuras
9. Cuándo contratar un seguro
10. Aprendamos a contratar un seguro
11. - El Proceso de Asegurar
12. La tramitación de un siniestro
13. - ¿Qué hay que hacer en caso de un siniestro?
14. - Fases de la tramitación de un siniestro

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TRAMITACIÓN DE SINIESTROS

1. Obligaciones del tomador
2. Obligaciones del asegurador
3. Pérdida de prestaciones
4. Determinación de los daños
5. Determinación de la indemnización
6. Normas para determinar la indemnización
7. Subroación, repetición y prescripción
8. Siniestro de automóviles

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROTECCIÓN Y CONDUCTA

1. Protección y conducta
2. Protección de datos
3. - Principio de la formativa de protección de datos
4. Secreto Bancario
5. - Debe ser Confidencial
6. - Comunicaciones Judiciales

7. Prevención del Blanqueo de capitales
8. - El Blanqueo de Dinero
9. - Colaboración del Sistema Financiero en la prevención
10. Protección de los Consumidores
11. - Defensa de los consumidores y usuarios
12. - Normativa de crédito al consumo
13. - El consumidor
14. - Forma y contenido del contrato
15. - Publicidad

MÓDULO 2. CONTEXTO LEGAL DE LAS AGENCIAS DE SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTABILIDAD EN EMPRESAS DE SEGUROS

1. Introducción
2. Elementos diferenciadores del sector
3. Algunos objetivos de la contabilidad de gestión
4. Herramientas utilizadas y logros conseguidos
5. Derecho Mercantil
6. - Los comerciantes y de los actos de comercio
7. - Registro mercantil
8. - La contabilidad de los empresarios

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LEGISLACIÓN DE LAS AGENCIAS ASEGURADORAS

1. Mediación de seguros y reaseguros privados
2. Contrato de Seguro
3. Normativa comunitaria de la legislación de seguros privados
4. Ordenación y supervisión de los Seguros Privados

MÓDULO 3. LOS AGENTES DE SEGUROS: CARACTERÍSTICAS Y HABILIDADES

UNIDAD DIDÁCTICA 9. 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. Protección del Cliente y de los datos
6. - Protección del Cliente
7. - Protección de los datos
8. Conclusiones sobre la labor de asesoramiento por parte de los Agentes de Seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL PERFIL DEL PROFESIONAL EN ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Perfil de vendedor
2. - Empatía
3. - Sinceridad
4. - Cooperación
5. - Serenidad
6. Elementos de la comunicación comercial
7. - Estrategias para mejorar la comunicación
8. - Escuchar con Eficacia

9. - La argumentación de ventas y sus claves
10. Medios de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 11. HABILIDADES SOCIALES Y PROTOCOLO COMERCIAL

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
2. - Cómo se desarrollan las habilidades sociales
3. - Habilidades sociales en las reuniones de trabajo
4. - La empatía
5. - La asertividad
6. - La autoestima
7. Escucha activa
8. Lenguaje corporal
9. - Expresión facial
10. - Contacto visual
11. - Postura del cuerpo
12. - Gestos y movimientos
13. - Distancias
14. - Lenguaje de las manos
15. - La sonrisa
16. - Nuestra imagen

UNIDAD DIDÁCTICA 12. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

1. Principales causas de la insatisfacción del cliente
2. La excelencia en la atención al cliente
3. - Elementos de la calidad en la atención
4. Causas de la Lealtad
5. - La promoción
6. - Reglas básicas para hacer una promoción de fidelización
7. Consecuencias de la Lealtad
8. La escalera de la lealtad
9. - Los peldaños de la escalera
10. - Conseguir el cliente abogado
11. - Los clientes rentables
12. Programas de Fidelización

MÓDULO 4 . RECURSOS PRÁCTICOS SOBRE EL SECTOR ASEGURADOR Y EL PERFIL PROFESIONAL DEL AGENTE DE SEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTACIÓN Y ARTÍCULOS DE INTERÉS

1. La Historia del Seguro en el Mundo
2. Los Contratos Mercantiles
3. Fidelización de Clientes en el Sector Asegurador
4. Memoria Social del Seguro en España 2010
5. La Relación con el Cliente en el Sector Asegurador
6. La Venta de seguros
7. Modelo Europeo de parte de accidente

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LEGISLACIÓN ESPECÍFICA DEL SECTOR ASEGURADOR

PARTE 2: NEGOCIACIÓN COMERCIAL

MÓDULO 1. GESTIÓN DE ACCIONES COMERCIALES EN EL ÁMBITO DE SEGUROS Y REASEGUROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SEGURO EN ESPAÑA Y EN LA UNIÓN EUROPEA.

1. Contexto económico nacional e internacional:
2. Normativa general europea de seguros privados. Directivas.
3. Normativa española de seguros privados:
4. El mercado único de seguros en la UE.
5. Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE.
6. La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único:
7. Organismos reguladores:
8. Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros.
9. El Blanqueo de capitales.
10. Los mediadores. Su importancia. Concepto y funciones.
11. Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación:
12. Clases de mediadores. Funciones, forma jurídica y actividades:
13. Detección de oportunidades de negocio. Análisis de las variables y agentes del entorno de las empresas de mediación (debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades).

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LAS ACCIONES COMERCIALES DE PROMOCIÓN Y VENTA Y GESTIÓN DE LAS RELACIONES CON EL CLIENTE EN LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1. Estructuras comerciales en el sector seguros:
2. Marketing de servicios y marketing de seguros:
3. El plan de marketing en seguros:
4. Investigación y segmentación de mercados:
5. El producto y la política de precios:
6. La distribución en el sector del seguro:
7. La comunicación como variable del marketing-mix:
8. Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros: características diferenciadoras. Las fuentes de información.
9. Aplicaciones informáticas generales y específicas: sistemas gestores de bases de datos, hojas de cálculo u otras.
10. El cliente. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos:
11. El presupuesto de las acciones comerciales:
12. El servicio de asistencia al cliente:
13. La fidelización del cliente:
14. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente.
15. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros.
16. La calidad en el servicio:

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LAS ACCIONES COMERCIALES DE LA ACTIVIDAD DE MEDIACIÓN DE SEGUROS Y REASEGUROS.

1. Los procedimientos de control y evaluación de las acciones comerciales.
2. Cálculo de ratios de rentabilidad y eficacia:
3. El informe de presentación de resultados y consecución de objetivos:
4. Actuaciones de mejora aplicables a la acción comercial propuesta.