

SEMINARIO

**Las 5 Técnicas infalibles de la Neurociencia
para la venta de Seguros**

Mayo 2019



Colegio de Mediadores
de Seguros de Castellón



¿PARA QUÉ ESTE SEMINARIO?

Con este Seminario podrás profundizar y practicar las técnicas que te permitirán llegar a captar el interés del Cliente desde una nueva perspectiva para el asesoramiento y venta de Seguros.

Conseguirás la plena implicación y compromiso del Cliente en la resolución de sus posibles problemas en la cobertura de sus necesidades.

Aprenderás y comprenderás los últimos avances e investigaciones de la Neurociencia que aplicamos a las Técnicas de Venta en seguros.

Cerrarás la venta con fidelización y te convertirás en su asesor de confianza.



PROGRAMA DEL SEMINARIO

5 TÉCNICAS INFALIBLES DE NEURO-VENTA A PROPÓSITO DE:

- La Neurociencia aplicada a las Técnicas de Venta
- ¿Cómo acercarnos al cliente y a sus necesidades?
- Conociendo al cliente, reconociendo sus Emociones
- El Método de la Venta Consultiva desde la Neurociencia

Seminario a impartir en una sesión de 2 horas

**“VENDER NO ES HACER QUE
OTRA PERSONA COMPRE TU
PRODUCTO. VENDER ES
AYUDAR A OTRA PERSONA A
RESOLVER SUS PROBLEMAS.”**

Datos del Ponente | Josep Gendra i Hom

Executive Coach, Psicólogo y Formador. Licenciado en Psicología de la Educación por la Universidad Autónoma de Barcelona. Máster en Coaching y Liderazgo Personal por la Universidad de Barcelona. Especialista en Coaching de Equipos por la ICC (International Coaching Community). Certificado en Coaching Comercial de ICF por la Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona. Postgrado en Gestión Rentable de Clientes y Marketing Relacional por Esade. Diplomado en Contabilidad Analítica y Finanzas por la Universidad de Barcelona. Curso de Especialización en Dirección de Recursos Humanos por la Universidad Europea Miguel de Cervantes. Especialista en Neurocoaching por la International Coaching Federation.

Como docente, es profesor del Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Barcelona, módulo de Marketing, Publicidad, Dirección Comercial y RR.HH. así como profesor de las mismas materias en el grado ADE de La Salle-Universitat Ramon Llull; ha sido profesor del Curso Superior Grupo A del Centro de Estudios del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros de España y profesor del Máster en Coaching y Liderazgo Personal de la Facultad de Psicología Social en la Universidad de Barcelona.

Como profesional en el sector, inició su carrera hace más de 25 años como gerente comercial en Vitalicio Seguros, donde ejerció también como Responsable de Administración Comercial, Responsable de Formación, Responsable de Redes Especialistas de Venta y Director de Sucursal. Después ya en Imperio Seguros continuó su carrera como Director Comercial, Marketing y Recursos Humanos. Ha trabajado también en Correduría de Seguros y como Gerente del Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona.

Hoy ejerce como Responsable de Formación de Negocio en la Dirección de Gestión del Talento en Reale Seguros, donde desempeñó también el cargo de Director Territorial.



gracias