

Habilidades Personales

Neuroventas Aseguradoras

Modalidad: Presencial – webinar

Duración: 3 horas presencial/2 horas webinar

Área: Habilidades

Itinerario 2: Especialista en Negociación y Ventas

Descripción taller

Aprenderemos como se pueden aplicar al ámbito de la venta los conocimientos del funcionamiento del cerebro obtenido por las neurociencias y el neuromarketing.

Descubriremos como activar la mente de nuestro asegurado para ofrecerle una solución aseguradora.

Objetivos

1. Saber cómo funciona nuestro cerebro emocional.
2. Conoceremos cómo descubrir nuestro valor diferencial como asesores de seguros.
3. Descubriremos el poder de las ventas emocionales.
4. Averiguar la importancia de los Neurotransmisores.
5. Cómo comunicar en la Neuroventa y superar las barreras nuestras y los miedos de nuestros clientes.
6. Cómo escuchar de forma más activa en una venta.
7. En definitiva: **Vender a la mente de nuestro asegurado**

Curso dirigido a

Principalmente a agentes de seguros, corredores y profesionales de nuestro sector que tengan interés en adaptar sus conocimientos comerciales a los nuevos clientes.



Temario

1. ¿Qué son las Neuroventas y para qué sirven?
2. El nuevo Asesor de Seguros. Su valor.
3. ¿Cómo funciona la mente del asegurado?
4. ¿Qué debemos activar? Palabras, gestos...
5. Ejemplos reales de Neurociencia
6. Ejercicios interactivos a través de Mentimeter



Formador

Juan Sebastian Rodríguez
Técnico Consultor Formador FIATC
juan.rodriguez@fiatc.es

Experiencia en áreas de Comercial, Marketing y Comunicación en seguros durante más de 20 años.

Ha complementado su experiencia con la de formación de ventas y marketing siendo Profesor, Director de Programas y Tribunal Docente en diversas Universidades en Grados y Post-Grados.