

tipologie di corsi

corsi commerciali

destinatari

- Banche
- SIM
- Promotori Finanziari
- Poste
- Intermediari che operano fuori dai locali
- Produttori diretti
- New entry che operano dentro i locali
- New entry che operano fuori locali

obiettivi

Migliorare la capacità di vendita consulenziale e di gestione e fidelizzazione del cliente

contenuti

- Tecniche di vendita
- Marketing d'agenzia
- La pianificazione dell'attività di vendita
- Lavorare per obiettivi
- Gestire il cliente acquisito: tecniche di fidelizzazione
- Valorizzare la relazione al front-office: come offrire soluzioni assicurative adeguate
- La Comunicazione col cliente: stile e regole
- La tecnologia al servizio della vendita: C.R.M., rapporto consulente e ricerca dell'informazione: internet
- La gestione del tempo

modalità

I corsi possono essere erogati, indifferentemente:

- on line, supportati da azioni di tutoraggio ed eventuale forum di discussione
- aula (centrale oppure sul territorio)

Sono previsti test finali di verifica delle conoscenze e competenze acquisite ed il conseguente rilascio di certificazione a norma art. 17 Regolamento ISVAP n.5/2006.