

1. Record Nr.	UNINA9910672272903321
Autore	Hernandez y Lozano Antonio Emmanuel
Titolo	Desarrolla tu eficiencia y productividad en la venta de seguros / / Antonio Emmanuel Hernandez y Lozano, Eloisa Giron Ocampo
Pubbl/distr/stampa	Ciudad de Mexico : , : Instituto Mexicano de Contadores Publicos, , 2018
ISBN	607-8552-92-9
Descrizione fisica	1 recurso en linea (212 paginas) : ilustraciones
Collana	Serie Diversos
Disciplina	368.3200688
Soggetti	Selling - Life insurance Insurance agents Success in business Tecnicas de ventas - Seguros Agentes de seguros Exito en los negocios Libros electronicos.
Lingua di pubblicazione	Spagnolo
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Nota di contenuto	Capitulo 1. Promueve tu eficiencia y desarrollo en la venta de seguros 1.1 Razones por las que se compran y/o se venden los seguros 1.2 Riesgos, concepto y clasificacion 1.3 Conceptos y generalidades sobre seguros 1.4 Proceso de la venta 1.5 El asesor de seguros y su trabajo Capitulo 2. La prospectacion y planeacion del mercado meta 2.1 La materia prima: los prospectos 2.2 Actividades de prospectacion que formaran habitos de trabajo 2.3 Listado de prospectos 2.4 Como calificar a los prospectos 2.5 Platicas de acercamiento telefonico 2.6 Acercamiento por correo o cartas 2.7 El mercado, su importancia y clasificacion 2.8 Detector de los problemas en las ventas 2.9 Errores imperdonables en el vendedor 2.10 Medidas correctivas y preventivas 2.11 Consejos practicos para vender 2.12 Sugerencias expresadas por los clientes 2.13 Casos practicos Capitulo 3. Las necesidades asegurables 3.1 Definicion del concepto de necesidades 3.2 Deteccion de necesidades y determinacion de la suma asegurada 3.3 Elementos de concientizacion y sensibilizacion 3.4 Cartas para incluir en la poliza

3.5 El seguro de vida como solucion 3.6 Elaboracion de un programa de necesidades asegurables. Capitulo 4. El manejo de las objeciones 4.1 El porque de las objeciones 4.2 Excusas vs. objeciones 4.3 Siete pasos para encontrar objeciones reales 4.4 Clasificacion de las objeciones 4.5 Analisis de las objeciones, causas y formas de contestarlas 4.6 Principios y tecnicas para aislar y responder objeciones Capitulo 5. Los cierres infalibles 5.1 El cierre como beneficio cliente-agente 5.2 No vender el producto, vender sus beneficios 5.3 Importancia de las preguntas para impulsar al cierre 5.4 Clasificacion de los cierres 5.5 Anecdotas reales y emotivas que impulsen el deseo de compra 5.6 Cualidades del vendedor que es un gran cerrador 5.7 Recomendaciones para mejorar la imagen personal y forma de presentacion Capitulo 6. Factores importantes en la automotivacion. 6.1 Concepto de automotivacion y su clasificacion 6.2 Motivaciones personales 6.3 La importancia de las comunicaciones para el vendedor 6.4 Recomendaciones para ser un buen comunicador Capitulo 7. Planeacion de metas, objetivos y elaboracion de programas de trabajo 7.1 Introduccion 7.2 Cuestionario de autorreflexion 7.3 Evaluacion del desempeno personal como agentes de seguros 7.4 Mis necesidades de dinero, presupuesto de egresos 7.5 inventario de fortalezas (habitos positivos) y debilidades (habitos negativos) 7.6 Las metas, caracteristicas y clasificacion 7.7 Atributos vitales de las metas 7.8 Programas y planes de trabajo a corto y largo plazo, presupuesto de ingresos 7.9 Conclusiones y fijacion de compromisos individuales 7.10 Mecanicas de monitoreo y supervision asi como elementos de motivacion Capitulo 8. Como alcanzar sus objetivos con exito Capitulo 9. Marco juridico, normatividad, legislacion aplicable y autoridades encargadas de regular la actividad aseguradora.

Sommario/riassunto

Si bien es cierto que los emprendedores y empresarios tienen un sexto sentido para los negocios, tambien lo es que la asesoria para triunfar en estos es muy valiosa; por ello, este libro al no ser solo una herramienta o serie de procedimientos, sino mas bien una guia de los procesos necesarios para garantizar al empresario familiar un buen desempeno de las partes que sostienen a su organizacion, lo ayudara a sobrelevar la responsabilidad de manejar una empresa familiar. Ademas de presentar enfoques de provecho en el area empresarial y algunos ejercicios, el autor propone reflexionar sobre el valor que se puede cosechar en las familias empresarias al salvaguardar sus intereses y los de la organizacion siguiendo algunos consejos. Abrir en caso de emergencia aborda cada tema de manera clara y sencilla para quienes dirigen una empresa familiar y desean convertirla en una familia empresaria.
