

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 solución 3.6 Elaboración de un programa de necesidades asegurables. Capítulo 4. El manejo de las objeciones 4.1 El porqué de las objeciones 4.2 Excusas vs. objeciones 4.3 Siete pasos para encontrar objeciones reales 4.4 Clasificación de las objeciones 4.5 Análisis de las objeciones, causas y formas de contestarlas 4.6 Principios y técnicas para aislar y responder objeciones Capítulo 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 Clasificación de los cierres 5.5 Anécdotas 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 presentación Capítulo 6. Factores importantes en la automotivación. 6.1 Concepto de automotivación y su clasificación 6.2 Motivaciones personales 6.3 La importancia de las comunicaciones para el vendedor 6.4 Recomendaciones para ser un buen comunicador Capítulo 7. Planeación de metas, objetivos y elaboración de programas de trabajo 7.1 Introducción 7.2 Cuestionario de autorreflexión 7.3 Evaluación del desempeño personal como agentes de seguros 7.4 Mis necesidades de dinero, presupuesto de egresos 7.5 Inventario de fortalezas (hábitos positivos) y debilidades (hábitos negativos) 7.6 Las metas, características y clasificación 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 fijación de compromisos individuales 7.10 Mecánicas de monitoreo y supervisión así como elementos de motivación Capítulo 8. Como alcanzar sus objetivos con éxito Capítulo 9. Marco jurídico, normatividad, legislación 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, también lo es que la asesoría para triunfar en estos es muy valiosa; por ello, este libro al no ser solo una herramienta o serie de procedimientos, sino más bien una guía de los procesos necesarios para garantizar al empresario familiar un buen desempeño de las partes que sostienen a su organización, lo ayudara a sobrellevar la responsabilidad de manejar una empresa familiar. Además de presentar enfoques de provecho en el área 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 organización 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 empresarial.
