

# Manejo Eficaz de Objeciones en la Venta de Seguros

Curso a distancia, descargable, online o en CDROM *15 horas*

## Objetivos

El objetivo general de este módulo es proporcionar al vendedor criterios, métodos y técnicas de probada eficacia para manejar con éxito las objeciones más frecuentes que ponen los clientes en la venta de seguros e incrementar las posibilidades de venta. Los objetivos más concretos son:

- Saber identificar los diferentes tipos de objeciones y sus causas
- Conocer las pautas generales de manejo de cualquier tipo de objeción
- Aprender la lógica y las fórmulas de manejo de las objeciones más frecuentes en seguros

## Destinatarios

- Comerciales de entidades y corredurías
- Mediadores de seguros
- Administrativos comerciales
- Responsables de marketing
- Responsables de formación comercial

## Contenidos

### *LAS OBJECIONES*

- Concepto de objeción. Diferencia entre objeción y otras manifestaciones de rechazo por parte del cliente
- Cuándo y cómo se presentan las objeciones durante la entrevista de venta
- Causas de las objeciones

### *TIPOS DE OBJECIONES*

- Objeciones reales y falsas. Identificación y manejo de cada una de ellas
- Objeciones rebatibles e irrebates. Identificación y manejo de cada una de ellas
- Objeciones de inicio y de final. Identificación y manejo de cada una de ellas

### *MANEJO DE LAS OBJECIONES MAS FRECUENTES EN SEGUROS*

- Actitud general ante cualquier tipo de objeción
- Pautas generales de manejo de objeciones
- Fórmulas de manejo de objeciones de las 15 objeciones más frecuentes en seguros.