baratz | ODA

El gran libro de la venta de seguros : el método y las habilidades que necesitas /

Piqueras Gómez de Albacete, César

Profit,
Cop. 2023

Monografía

El gran libro de la venta de seguros describe esta actividad como una de las que más satisfacción produce comercialmente, ya que mediante la misma ayudamos al conjunto de la sociedad a sentir estabilidad y confianza, asegurando los riesgos que cada persona o empresa pueda tener. Un sector que genera más del 5% de la economía de muchos países merece la pena ser tenido en cuenta, y todas las personas que se dedican a la actividad comercial dentro del mundo del seguro tienen que estar convenientemente formadas y contar con habilidades para tener éxito. Se trata de un sector en el que trabajan miles de personas en cada país con un potencial de crecimiento muy amplio. Por ello, es imperativo para todas las empresas aseguradoras, agencias y corredores aprovechar las oportunidades y satisfacer las necesidades de una sociedad que cada día necesita más soluciones que cubran cualquier riesgo. Vender seguros no es una habilidad sencilla, especialmente porque se vende un producto con mucho valor añadido que no existe tangiblemente. El cliente compra una promesa... no es algo que pueda palpar, tocar y ver con sus ojos. Lograr esto requiere de una gran profesionalización por parte de quien comercializa un seguro. Se trata de una función que tiene que realizar bien cualquier persona que quiera estar en las primeras posiciones. Se trata de una profesión exigente, en la que caminar la milla extra se hace necesario y en la que los equipos comerciales de alto rendimiento son necesarios. Algunas personas consideran la venta de seguros una labor sencilla, otras la consideran desagradable, y no todas saben realmente lo que significa vender seguros. En esta obra se desarrollan las habilidades clave y el método comercial para tener éxito dentro del sector asegurador. Una obra amena, gráfica y profunda, que desvela la actitud, el método y las técnicas para ser excelentes en la venta de seguros, desde la preparación de la venta hasta la atención y gestión postventa

https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:28443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMzQ1NDE4NTg

Título: El gran libro de la venta de seguros el método y las habilidades que necesitas César Piqueras

Edición: 1ª ed.: octubre 2023

Editorial: [Barcelona] Profit Cop. 2023

Descripción física: 175 p. il. 19 x 24 cm

Mención de serie: Marketing y ventas

Copyright/Depósito Legal: B 12805-2023

ISBN: 978-84-19841-31-5

Materia: Seguro- Pólizas Posadas- Gestión Marketing

Punto acceso adicional serie-Título: Marketing y ventas (Profit)

Baratz Innovación Documental

- Gran Vía, 59 28013 Madrid
- (+34) 91 456 03 60
- informa@baratz.es