

Seminario de Ventas para Seguros de Vida

“TIEMPO DE AVANZAR EN SUS METAS”

Los agentes de seguros, hoy tienen la opción de avanzar o quedarse atrás en el cumplimiento de sus metas.



Consultoria Santiuste SC, “Expertos en capacitación para la venta de seguros de vida”

Tel. 222.615-17-08

Cel. 2221.586449

marketing_en_seguros@yahoo.com.mx

“Tener una Estrategia de cómo vender seguro de vida, es lo se necesita para Vender Mas”



- ❑ Una Buena Estrategia, es lo que se necesita para incrementar las Ventas en este 2013.

- ❑ Los Agentes de Seguros, requieren de “ideas de venta” para lograr vender mas seguro de vida y “fabricar” una oportunidad de negocio en cualquier momento utilizando su cartera de clientes para efectuar LA VENTA CRUZADA..



“Los agentes de seguros que ganan convenciones, no se detienen en tiempos de desafío, ellos son creativos en su forma de vender y su enfoque esta en LA VENTA CRUZADA”

El cierre es: Él “Todo en la Venta”



- El cierre de la venta, es la parte que todos los agentes le temen, en el momento de la charla de ventas.
- La mayoría de los agentes no tienen la estrategia adecuada de “Cómo” cerrar la venta.
- En este seminario se estudiara paso a paso, el cierre de ventas.
- Se Usaran diversos modelos de cierres.
- Los agentes tendrán solo una estrategia de ventas cuando el cliente se resiste a comprar y es: La de vender de cualquier manera un seguro de vida.

Temática del Seminario

- I. Contactos de impacto para citas
- II. Entrevistas que si venden
- III. La Venta Cruzada y Diversos modelos de venta en seguro de vida
- IV. Las trampas en la charla que no dejan vender
- V. Un verdadero Sondeo para no fallar
- VI. Sensibilización del prospecto para que compre
- VII. Calibrando al prospecto para que pague prima anual
- VIII. 5 Tipos de Cierres Efectivos.
- IX. Manejo inteligente de objeciones
- X. ¡Empújelo a comprar, no le venda!
- XI. Haga un cliente integral en líneas personales.

JOSE LUIS VILLALBA SANTIUSTE

Consultor en Capacitación de Fuerza de Ventas de Aseguradoras.

A través de sus 10 años de trabajo como Consultor, ha desarrollado equipos de venta, especializándolos en la venta de seguro de vida.

También a ayudado a diversas Compañías de Seguros, en la implementación de Sistemas de Capacitación Permanente, para la venta del ramo de Vida.

Imparte sus criterios y estrategias abarcando todo el proceso comercial, logrando la mejora en los agentes de seguros para inclinar sus ventas a seguros de vida.

JOSE LUIS, ha sido por mas de 15 años vendedor de seguros, especializado desde sus inicios en la venta de vida individual, después Promotor y Director de Agencias de Seguros, conduciendo exitosamente a grupos de agentes, en el aumento de su productividad dentro de sus compañías, logrando llevarlos a ser congresistas, seminaristas o miembros de MDRT.

Por este motivo, la experiencia adquirida en diferentes funciones de su trayectoria le ha permitido desarrollar una visión integral de todo el proceso de la venta y así transmitir el Know How de la Estrategia Comercial en el Ramo de Seguro de Vida.

En sus seminarios de venta, JOSE LUIS utiliza un enfoque realista, orientado a resultados y con aplicación practica, basado en sus propias investigaciones, estudios y experiencia, en el campo de la venta, logrando que los escuchas de sus seminarios, tengan herramientas para su utilización inmediata, logrando obtener resultados de ventas de seguro de vida, en su primera semana de capacitación.

Comunica su enseñanza, con un lenguaje sencillo y “De Vendedor a Vendedor”, en un clima interactivo de comunicación logrando que nadie se quede con dudas y aplique lo estudiado inmediatamente en el campo de la venta.

