

**CAMPUS
MEDIADOR**
FORMACIÓ CONTINUA - DGS
Programa de Cursos Online



Enero 2022

PROPUESTA DE VALOR PARA CORREDORES (25 h)

Objetivos

- Dotar de habilidades para comunicar la propuesta de valor
- Fomentar la visión tanto interna como externa a nivel de una empresa de servicios
- Incentivar la capacidad de reacción y búsqueda de nuevos recursos frente a las constantes objeciones con que nos encontramos en nuestro día a día
- Analizar la gestión interna diaria y mejorarla

Destinatarios

- Técnico-Administrativos de seguros
- Personal de corredurías y corredores particulares
- Comerciales de seguros

Contenidos

- ¿Dónde está nuestra ventaja competitiva?
- ¿En qué nos diferenciamos de la competencia?
- Si me necesitas llámame: empatía y proximidad
- ¿Consejo o asesoramiento?
- Si no conoces bien a tus clientes no podrás asesorarlos
- No hay café para todos: niveles de servicio
- ¿Qué no somos rápidos?
- Más tecnológicos
- Comunica tu propuesta de valor
- Cuestionario Final de Curso

LA GESTIÓN DEL TIEMPO (25 h)

Objetivos

- Desarrollar sistemas para la aplicación práctica y la planificación de tareas
- Fomentar el uso de nuevas tecnologías para adaptarse a los requisitos diarios del sector seguros
- Analizar y organizar con eficiencia las tareas diarias
- Ser capaz de tomar decisiones en el marco de la organización personal

Destinatarios

- Corredores y Socios-Administradores de Corredurías
- Todo el personal de una Empresa de Servicios
- Comerciales de seguros y Colaboradores Externos

Contenidos

- Introducción. El Recurso Tiempo
- Ladrones del tiempo, ¿quiénes son?
- ¿Es el correo electrónico un ladrón del tiempo?
- ¿Qué es lo realmente importante en el día a día?
- ¿Por qué retraso las cosas?
- Organízate con eficacia con el método de David Allen
- Cuando todo falla: el estrés
- Cuestionario Final de Curso

MARKETING PARA EMPRESAS DE SERVICIOS (25 h)

Objetivos

- Dotar de una visión global del Marketing a nivel del sector seguros
- Fomentar el uso de nuevas tecnologías para llegar al cliente final
- Incentivar la capacidad de reacción y búsqueda de nuevos recursos frente a las constantes objeciones con que nos encontramos en nuestro día a día
- Analizar y tratar informaciones relacionadas con el Marketing y la venta comercial

Destinatarios

- Técnicos y Responsables del Área Comercial de una empresa de servicios
- Socios-Administradores de una empresa de servicios
- Todos los empleados que tengan contacto comercial con el cliente

Contenidos

- Presentación. ¿Qué es el Marketing?
- ¿En qué difieren los servicios de los productos?
- ¿Cómo ofrecer un servicio de alta calidad?
- Adquisición y uso de la información de Marketing
- Segmentación de mercados
- La combinación de servicios
- Comunicaciones de Marketing integradas
- Marketing Online
- Cuestionario Final de Curso

PERITACIÓN Y TRAMITACIÓN DE SINIESTROS (25 h)

Objetivos

- Dotar de recursos para agilizar la tramitación de siniestros
- Fomentar la visión desde el punto de vista del peritaje
- Dar a entender cómo funciona el peritaje y distintos métodos de aplicabilidad de éste sector
- Analizar las conexiones entre una Correduría y una Aseguradora

Destinatarios

- Técnicos y Responsables del Área de Siniestros de una empresa de servicios
- Empleados encargados de tramitar siniestros y contactar con aseguradoras
- Todos los empleados que tengan contacto con cliente por un siniestro
- Todos los empleados que tengan contacto con peritos o Aseguradoras

Contenidos

- Introducción, ¿en qué consiste la peritación?
- Peritación, peritos y análisis de datos
- Tramitación de siniestros de una Correduría
- Compañías y enlaces, ¿cómo funcionan?
- Cuestionario Final de Curso

EL SEGURO DE D&O (25 h)

Objetivos

- Introducir la legislación del seguro de D&O
- Dar a entender por qué es necesario un seguro de D&O
- Conocer y entender profundamente cómo funciona la póliza de seguro específica
- Aplicar los conocimientos para poder cotizar de forma autónoma

Destinatarios

- Socios-Administradores y Responsables de una empresa de servicios
- Empleados y Comerciales que tengan contacto con el cliente
- Personal y empleados del Área de cotización de una empresa de servicios

Contenidos

- Introducción. Legislación aplicable
- ¿Por qué es necesario tener un seguro de D&O?
- Coberturas y productos
- Ejemplos de siniestros
- Cómo cotizar la póliza de D&O
- Cuestionario Final de Curso

LEY DE PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL y SEGUROS (25 h)

Objetivos

- Entender qué significa la LOPD y dónde debe aplicarse
- Incentivar el uso de las tareas específicas de la LOPD
- Poner en conocimiento las consecuencias de no aplicar la normativa legal
- Dotar de habilidades para aplicar la normativa legal sin que influya en el espacio de trabajo de una empresa de servicios

Destinatarios

- Socios-Administrativos de una empresa de servicios
- Todo el personal que trabaje con información sensible y datos externos
- Comerciales de seguros y Colaboradores Externos que trabajen con datos de los clientes

Contenidos

- Introducción. Ley y principales artículos
- LOPD, ¿qué es? Derechos básicos
- Marco legal y reglamento
- Aplicabilidad
- Reglamento de Medidas de Seguridad
- Cuestionario Final de Curso

SEGURO DE RESPONSABILIDAD MEDIOAMBIENTAL (25 h)

Objetivos

- Entender los antecedentes legislativos
- Dotar de habilidades competenciales en materia de medioambiente
- Poner en conocimiento de los daños que puede causar así como las normas aplicables
- Aplicar los conocimientos para las tareas del día a día del Área de cotización

Destinatarios

- Socios-Administrativos de una empresa de servicios
- Todo el personal que trabaje en una empresa de servicios
- Responsables de cualquier Área de una empresa de servicios

Contenidos

- Introducción. Régimen vigente de Responsabilidad Medioambiental
- La Significatividad del Daño
- Las Garantías Financieras
- El seguro de Responsabilidad Medioambiental
- Cuestionario Final de Curso

SEGURO MULTIRRIESGO PARA PYMES (25 h)

Objetivos

- Conocer las diferentes variables que configuran el Mapa de Riesgos de la empresa
- Estructurar las Garantías y Coberturas del Seguro de Pymes para poder diseñar soluciones específicas a cada cliente y momento.
- Realizar un asesoramiento dinámico y personalizado, durante el ciclo de vida de la Empresa/Pyme

Destinatarios

- Socios-Administrativos de una empresa de servicios
- Todo el personal que trabaje con información sensible y datos externos
- Comerciales de seguros y Colaboradores Externos que trabajen con datos de los clientes

Contenidos

- Introducción y coberturas
- Incendio y otras coberturas
- Riesgos de la Naturaleza
- Riesgos Extensivos
- Daños por Agua
- Otras Garantías
- RC Explotación
- RC Patronal
- RC Profesional
- Cuestionario Final de Curso