

Ventas Virtuales en Seguros

Descripción

Conecta, asesora y vende con confianza en el mundo digital.

En un entorno donde la virtualidad dejó de ser una opción para convertirse en la norma, este curso te brinda las herramientas necesarias para mantener tu productividad comercial, incluso en tiempos de cambio.

A través de 12 técnicas fundamentales y su paso a paso, aprenderás a vender seguros de forma profesional, cercana y efectiva en canales digitales.

Este programa está basado en las mejores prácticas globales de venta de seguros, adaptadas al contexto colombiano y al día a día de quienes asesoran, negocian y cierran negocios en línea. Aquí no solo aprenderás a usar herramientas digitales, sino a generar confianza, conectar emocionalmente con tus clientes y presentar soluciones de seguros con claridad y valor.

Información general

Área de interés	Modalidad	Tipo de formación	Dificultad	Duración
Mercadeo y ventas	Hibrido	Curso	Baja	18 horas

Qué lograrás

- Ser un experto en ventas virtuales de seguros, dominar las técnicas efectivas para asesorar y cerrar negocios en entornos digitales.
- Ganar mayor confianza del cliente, desde el primer contacto hasta el cierre.
- Demostrar con claridad los beneficios de la solución aseguradora y adaptar el mensaje a las necesidades reales de cada cliente.

Contenido (Temario)

Sesiones online:

1. ¿Cómo ser un experto en ventas virtuales?
 - ¿Cómo garantizar una buena colectividad y conexión con sus clientes?
 - Paso a paso para lograr citas telefónicamente
 - Recomendaciones para concretar citas por WhatsApp
 - ¿Cómo obtener más y mejores referidos, y referenciados virtualmente?
 - ¿Cómo clasificar prospectos antes de contactarlos?

2. ¿Cómo ganar mayor confianza del cliente
 - ¿Cuál es el propósito de mencionar su propósito?
 - ¿Cómo lograr mayor conexión racional y emocional con sus clientes?
 - ¿Cómo aumentar el nivel de confianza al iniciar la entrevista o reunión comercial?
 - Paso a paso para lograr un descubrimiento colaborativo exitoso
 - ¿Cómo identificar el criterio clave de compra de sus clientes?
3. ¿Cómo demostrar los beneficios de la solución de seguros?
 - ¿Cómo convertir características en ventajas y beneficios para sus clientes?
 - Paso a paso para presentar clara y ordenadamente una solución de seguro
4. ¿Cómo tomar el control de la asesoría?
 - ¿Cómo conectar directamente con el cerebro primitivo/decisor de sus clientes?
 - ¿Cómo identificar y manejar asertivamente los diferentes tipos de resistencias en seguros?
 - Paso a paso para manejar objeciones acordes al modelo de Procter & Gamble.
5. En la sesión presencial desarrollaremos clínica de ventas y triadas para aplicar los conocimientos adquiridos previamente.

A quién está dirigido

- Este curso está pensado para todos los actores de la industria aseguradora, especialmente quienes hacen parte de las áreas comerciales en los niveles operativo, táctico y estratégico.
- Asesores, intermediarios, agentes, agencias, broker y compañías de seguros encontrarán herramientas prácticas para mejorar su productividad, fortalecer su asesoría y aumentar las ventas con calidad en entornos virtuales.

Docente(s)

Pablo Rodríguez Rojas:

Profesional en Comunicación Social y Periodismo, con una trayectoria que combina la gestión institucional, el desarrollo del talento humano y la formación empresarial. Inició su carrera ocupando cargos de liderazgo en entidades públicas y gremiales de Norte de Santander, entre ellos la Corporación Mixta de Turismo, el Comité Intergremial y la Alcaldía de Cúcuta, donde fortaleció competencias en gestión, relacionamiento y desarrollo organizacional.

Desde 1995 ha desarrollado una destacada carrera en el sector asegurador, principalmente en Seguros Bolívar, organización en la que desempeñó diversos cargos durante cerca de tres décadas. Su experiencia estuvo enfocada en la selección, capacitación y fortalecimiento de equipos comerciales, así como en la creación de contenidos académicos y programas de formación en seguros generales y de personas. También apoyó procesos de entrenamiento para distintos canales de distribución, incluyendo banca seguros, canales individuales y colectivos, contribuyendo al desarrollo de líderes y equipos comerciales a nivel nacional.

Actualmente se desempeña como Director Académico y de Relacionamiento de IA BIOTRANSFER y actúa como consultor independiente en formación y desarrollo. Su perfil se caracteriza por una marcada vocación por la enseñanza, la facilitación del aprendizaje y el desarrollo de competencias profesionales. A lo largo de su carrera ha combinado conocimientos técnicos del sector asegurador con habilidades pedagógicas y de liderazgo, consolidándose como un experto en procesos de capacitación, entrenamiento comercial y desarrollo del talento humano