



CURSOS PRESENCIALS AMB LA COL.LABORACIÓ DE LA FUNDACIÓ AUDITORIUM

Drets i obligacions dels prenedors i assegurats en la Llei del Contracte d'Assegurança. (8 hores – matí i tarda)

Tractarà d'analitzar, de forma general, quins són els deures que adquireixen els prenedors de les assegurances en el moment de la contractació, així com els drets que els hi pertoca, sobretot en relació a l'obligació adquirida.

Creació de campanyes d'èxit. (7 hores – matí i tarda)

Després de mailings, promocions a la web, visites de l'equip comercial sense aconseguir vendes, potser és el moment de revisar on està l'errada, i com arreglar-la.

Fidelitzar o retenir? Principals estratègies. (7 hores – matí i tarda)

Retenir als clients, és tant important com vendre, no obstant, no totes les entitats compten amb un procés definit de gestió de les baixes, ni d'un programa de fidelització adequat.

S'analitzaran les alternatives per a cada procés, i es donaran idees sobre els plans de fidelització d'èxit, fàcils d'aplicar i de rendibilitzar.
