

**VENTAS PROFESIONALES DE INTANGIBLES ORIENTADOS A
LOS SEGUROS (RENDA VITALICIA)**

OBJETIVO: Este programa le dará al participante estrategias para desarrollar las ventas de un modo secuencial, siguiendo pautas dentro de un orden desde la prospección hasta el cierre de la venta, contando así con nuevas herramientas profesionales, dentro de las mismas un enfoque práctico del cálculo actuarial aplicado en la comercialización de Rentas Vitalicias, identificando y gestionando las variables que inciden en el cálculo de las Rentas.

Teniendo una visión global de la empresa, con el objeto de entender y comprender los principios y metodologías para llevar a cabo diagnósticos financieros y contables de una empresa.

TEMARIO:

MODULO I: VENTAS DE INTANGIBLES (SEGUROS)

1. Plan y estrategia de la prospección de ventas
2. Desarrollo de habilidades de ventas.
3. Relaciones interpersonales
4. El abordaje
5. Orientación al logro
6. Pro actividad
7. Desarrollo de actitudes adecuadas
8. Herramientas para potenciar la eficiencia del equipo de ventas
9. La venta consultiva, generación de la propuesta de valor
10. Manejo de Objeciones
11. Técnicas de cierre.
12. Cómo ganar a cada competidor
13. Motivación y auto motivación.
14. Construcción del rompecabezas personal.
15. Plan estratégico Personal.
16. Los Rituales.

**MODULO II: MANEJO DE LAS FUNCIONES FINANCIERAS EN LAS
VENTAS (Fundamentos de Cálculo Actuarial)**

1. Elementos de cálculo financiero
 - ✓ Valor del dinero en el tiempo.
 - ✓ Capitalización compuesta
 - ✓ Teoría de Rentas.
2. Elementos estadísticos y demográficos
 - ✓ Teoría de probabilidades.
 - ✓ Tablas de mortalidad.

3. *Operaciones demográfico financieras*
 - ✓ *Símbolos de conmutación*
 - ✓ *Rentas Vitalicias.*
4. *Rentas Vitalicias Familiares*
 - ✓ *Modalidades de Rentas Vitalicias Familiares.*
 - ✓ *Desarrollo de nuevas modalidades de Rentas Vitalicias.*
5. *Instrumentos de Inversión*
 - ✓ *Mercado de Capitales*
 - ✓ *Principales instrumentos de Inversión*

MODULO III: CONTABILIDAD PARA LA EVALUACION FINANCIERA DE LAS EMPRESAS

1. *Introducción a la contabilidad gerencial: Importancia de la visión global para la planeación, evaluación, control contable y financiero.*
2. *Reportes Gerenciales*
 - *Balance General*
Activos fijos: Costeo, adquisición, reposición, depreciación
 - *Estado de Ganancias y Pérdidas*
Análisis de ingresos por líneas de negocios
Análisis de costos
Sueldos y salarios
Gastos Operativos (Administración y Ventas)
 - *Estado de Cambios en la Situación financiera*
 - *Estado de Cambios en el Patrimonio Neto*
3. *Uso de las razones financieras básicas*
 - *Liquidez*
 - *Solvencia*
 - *Estabilidad*
 - *Productividad*
 - *Rentabilidad*
4. *Flujos de efectivo*
 - *Estado de Origen y aplicación de fondos, capital de trabajo*
 - *Pronostico de efectivo, flujo de caja*
 - *Estado de Flujo de efectivo*

| |
|--|
| DURACIÓN DEL PROGRAMA: 36 horas |
|--|