

## La póliza de su vida

### OBJETIVOS

El objetivo del curso es transformar al mediador en un Arquitecto de decisiones capaz de liderar procesos de venta consultiva de alto impacto. El alumno aprenderá a aplicar la metodología de los 5 pasos para cuantificar con precisión el 'Capital de Tranquilidad' de sus clientes, integrando principios de psicología económica para influir de forma ética en la decisión de compra. Asimismo, el profesional dominará el 'Radar de Clientes' para detectar oportunidades en los ámbitos personal, sucesorio y empresarial, apoyándose en un conocimiento sólido de las carencias de la Seguridad Social y las ventajas del marco legal-fiscal.

### INFORMACIÓN GENERAL

- **Duración:** 4,5 horas
- **Metodología:** 3 sesiones en formato webinar  
*(no se pueden cursar módulos independientes)*
- **Evaluación:** Examen final tipo test
- **Formador:** Oscar de la Mata

### FECHAS Y HORARIO

- **Días:** 19, 20 y 21 de mayo de 2026
- **Horario:** 16:00 a 17:30  
*(horario peninsular)*

### PRECIO

- **Colegiado:** 199€
- **No colegiado:** 299€

### PROGRAMA

#### Sesión 1: Renovando la mirada

1. Introducción y marco de trabajo
2. El problema de la venta de vida
3. Psicología de la toma de decisiones
4. El concepto de planificación

#### Sesión 2: Huyendo del 'café para todos'

1. Segmentación: El radar de los clientes de vida
2. Segmento personal/familiar (mantenimiento del nivel de vida)
3. Segmento sucesorio/hereditario (transmisión de legado)
4. Segmento empresarial (continuidad del negocio)
5. Cápsulas técnicas y legales

#### Sesión 3: 'Aterrizando' el valor

1. Metodología de cuantificación
2. El Proceso de interacción (ciclo de venta)
3. Habilidades de comunicación

# La póliza de su vida

## CALENDARIO FORMACIÓN

Mayo							2026	
Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo		
					1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10		
11	12	13	14	15	16	17		
18	19	20	21	22	23	24		
	16:00 a 17:30	16:00 a 17:30	16:00 a 17:30					
25	26	27	28	29	30	31		

*(horario peninsular)*