

Vida-riesgo: herramienta de venta consultiva y fidelización

OBJETIVOS

El objetivo del curso es contribuir a la transformación del mediador en un consultor de riesgos personales. Un consultor que sea capaz de cuantificar el impacto económico de tales riesgos y, a través de una clara segmentación de situaciones ligadas al ámbito personal, sucesorio y/o empresarial de sus potenciales clientes, le permita disponer de un 'radar de clientes en vida' activo en cualquier tipo de relación con ellos, sea en el ramo que sea. Los conocimientos trabajados en el curso, con un importante foco en aspectos de Seguridad Social, fiscalidad y herencias, permitirán al mediador adecuar su aproximación comercial a cada cliente y personalizar su argumentación con cada uno de ellos, evitando de esta forma abordar la venta de vida como 'una venta de café para todos'. El curso trabajará, para ello, una metodología que, sobre la base de la idea-fuerza de que los seguros de vida se argumentan por capitales y se cierran por prima, facilita 5 pasos para determinar el 'capital de tranquilidad' y la 'prima de cierre' en cada cliente, teniendo en cuenta en ambos casos tanto sus necesidades, como sus deseos y sus posibilidades reales.

INFORMACIÓN GENERAL

- **Metodología:** 3 sesiones en formato webinar (4,5 horas)
- **Evaluación:** Examen final tipo test
- **Formador:** Oscar de la Mata

FECHAS Y HORARIO

- **Días:** 28, 29 y 30 de septiembre de 2026
- **Horario:** 09:30 a 11:00 (*hora peninsular*)

PRECIO

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

PROGRAMA

Sesión 1: Renovando 'la mirada'

1. Introducción: ¿por qué no es fácil vender vida-riesgo?
2. Marco conceptual: vender tiempo y dinero
3. Psicología de las decisiones económicas
4. Vida-riesgo como herramienta de planificación económica

Sesión 2: Huyendo del 'café para todos'

1. Segmentación: El radar de los clientes de vida-riesgo
2. Segmento personal/familiar (mantenimiento del nivel de vida)
3. Segmento sucesorio/hereditario (transmisión de legado)
4. Segmento empresarial (continuidad del negocio)
5. Fundamentos derivados del marco normativo (Seguridad Social, fiscalidad y herencias)

Sesión 3: 'Aterrizando' el valor

1. Los 5 pasos para argumentar por capitales y cerrar por primas
2. Incorporación de los 5 pasos en las fases de la venta
3. Determinación del Capital de Tranquilidad/Protección
4. Fijación de la Prima de Cierre
5. Tips de comunicación persuasiva ética para convertirse en 'arquitectos de las decisiones del cliente'

Vida-riesgo: herramienta de venta consultiva y fidelización**CALENDARIO FORMACIÓN**

Septiembre							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	25	26	27	
28	29	30					
09:30 a 11:00	09:30 a 11:00	09:30 a 11:00					

(horario peninsular)