

Xponentia

Tu consultora de formación y comunicación

Programas formativos específicos (e-learning)



Relación de programas (1/3)

Clica en los accesos para ver más detalle

Capta, fideliza y retén clientes de seguros.

Conoce las principales acciones que puedes impulsar para lograrlo



Argumenta adecuadamente en la venta de seguros para particulares. Dispón de todas las herramientas



Argumenta adecuadamente en la venta de seguros para negocios. Dispón de todas las herramientas



Las claves para ser un asesor experto en seguros. Mejora tus ratios de concertación, cierre y satisfacción



Las habilidades y su aplicación al sector asegurador. Completa tus habilidades de gestión personal y relacional



El ciclo vital y las necesidades del cliente. Conoce la evolución de las necesidades de ahorro y de protección de riesgos personales del cliente



El autónomo ¿Quién es y cuáles son sus preocupaciones? Conoce sus necesidades de ahorro y de protección ante riesgos personales



Experto en la comercialización de seguros de salud. Domina todo lo que precisas conocer para optimizar tu nivel de ventas



Decesos: un mercado con gran potencial. Domina todo lo que precisas conocer para optimizar tu nivel de ventas



Relación de programas (2/3)

Clica en los accesos para ver más detalle

Una visión práctica del seguro de responsabilidad civil.

Conoce la teoría y su aplicación práctica



Casos prácticos de aplicación de la Ley de contrato de seguro.

Para que asesores de forma adecuada a tus clientes



Las obligaciones de información y la gobernanza de productos. Conoce cómo se regulan en la normativa de distribución



Fiscalidad práctica de seguros y pensiones.

Conoce de forma amena las principales figuras impositivas y analiza casos prácticos



Seguridad Social aplicada a negocio.

Domina los principales conceptos para mejorar tu discurso comercial



Suscripción y gestión de siniestros. Conoce las cuestiones capitales de la técnica aseguradora



Novedades normativas y blanqueo de capitales.

Para que conozcas todo lo que trae la nueva normativa y cumplas con la obligación anual de formación en PBC



Potencia tus competencias digitales.

Conoce todas las posibilidades que te ofrecen el paquete MS365 y MS Teams



Las claves para teletrabajar con éxito.

Conoce las habilidades, competencias y hábitos que debes poner en práctica



Relación de programas (3/3)

Clica en los accesos para ver más detalle

“Mens sana in corpore sano”. Cuida tu salud para impulsar tu crecimiento profesional



xponentia

Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa
Capta, fideliza y retén clientes de seguros. Conoce las principales acciones que puedes impulsar para lograrlo



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Qué debo hacer para captar un nuevo cliente de seguros?
¿Qué coste tiene en relación a otras vías para conseguir nuevo negocio y de qué acciones dispongo? ¿Es necesario recurrir siempre a nuevos clientes?
- ¿Qué relevancia tiene la fidelización en mi actividad de gestión comercial y qué beneficios me reporta en un negocio basado en el concepto de cartera?
- ¿Y si el cliente decide marcharse? ¿Qué protocolo debo seguir para tratar de retenerlo o para preparar una futura recuperación?

Resumen de contenidos:

- Captación de clientes
- Fidelización de clientes
- Retención de clientes

Características:

- Carga lectiva orientativa: 9 horas
- Metodología: e-learning basado en situaciones prototípicas

Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa **Argumenta adecuadamente en la venta de seguros para particulares.** Dispón de todas las herramientas



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Cuáles son los argumentos clave para asesorar a los clientes particulares en materia de seguros? ¿Por qué y para qué necesitan cada tipo de solución aseguradora?
- ¿Cómo rebatimos las principales objeciones de los clientes y qué argumentos debemos utilizar para ello?

Resumen de contenidos:

- Argumentario comercial en seguros de vida riesgo
- Argumentario comercial en seguros de vida ahorro
- Argumentario comercial en seguros de salud
- Argumentario comercial en seguros de hogar
- Argumentario comercial en seguros de autos

Características:

- Carga lectiva orientativa: 9 horas
- Metodología: e-learning basado en situaciones prototípicas
- Recursos destacados: vídeo ficción mediante un presentador como experto en la materia (+60 minutos)

Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa **Argumenta adecuadamente en la venta de seguros para negocios.** Dispón de todas las herramientas



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Qué caracteriza a este tipo de cliente y cuáles son los principales riesgos que asume? ¿Son todos ellos asegurables mediante una póliza de seguros?
- ¿Cuáles son las principales coberturas aseguradoras que podemos ofrecerles y cómo argumentamos su utilidad para el empresario?
- ¿Qué técnicas de venta y habilidades nos serán de gran utilidad para enfrentarnos a una acción comercial dirigida a este segmento de cliente?

Resumen de contenidos:

- Perfil de cliente y riesgos
- Soluciones aseguradoras
- Técnicas de venta

Características:

- Carga lectiva orientativa: 5 horas
- Metodología: e-learning basado en situaciones prototípicas
- Recursos destacados: vídeo ficción con actores (+40 minutos)

Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa **Las claves para ser un asesor experto en seguros.** Mejora tus ratios de concertación, cierre y satisfacción



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Qué aspectos debes potenciar para mejorar tus ratios de concertación de entrevistas comerciales en seguros?
- ¿Sabes quién es el cliente latente y qué debes hacer para reactivarlo? ¿Debes contactar para no perderlo?
- ¿Conoces los pasos a seguir en una entrevista comercial? ¿Y las técnicas de venta y habilidades que debes trabajar para conseguir desarrollarlas con éxito y mejorar tus ratios de conversión?

Resumen de contenidos:

- Concertación telefónica de entrevistas comerciales
- La activación del cliente latente.
- La entrevista comercial en seguros

Características:

- Carga lectiva orientativa: 5 horas
- Metodología: e-learning basado en situaciones prototípicas
- Recursos destacados: vídeo ficción con actores (+60 minutos)

Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa **Las habilidades y su aplicación al sector asegurador.** Completa tus habilidades de gestión personal y relacional



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Cómo gestiono mi tiempo para ser lo más efectivo y productivo posible en un entorno asegurador de alta exigencia? ¿Utilizo la agenda adecuadamente? ¿Sé priorizar mis responsabilidades?
- ¿Qué criterios debo tener en cuenta para lograr impulsar reuniones y gestionar entrevistas de cualquier tipo con éxito? ¿Soy capaz de concretar e impactar con mi mensaje en la audiencia?

Resumen de contenidos:

- Gestión del tiempo
- Reuniones eficaces
- Entrevistas de éxito
- Técnicas relacionales

Características:

- Carga lectiva orientativa: 4 horas
- Metodología: e-learning ilustrado basado en situaciones prototípicas

Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa **El ciclo vital y las necesidades del cliente.** Conoce la evolución de las necesidades de ahorro y de protección de riesgos personales del cliente



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Qué necesidades de ahorro tienen los clientes y para qué?
¿Cuáles son sus principales riesgos personales y cómo se pueden proteger?
- ¿Cómo evolucionan ambos conceptos a lo largo de la vida de las personas?
- Producto de ello... ¿Qué segmentos prototípicos de clientes identificamos atendiendo a las fases de su ciclo de vida?

Resumen de contenidos:

- El ciclo vital
- La fase de acumulación
- La fase de consolidación
- La fase de disposición

Características:

- Carga lectiva orientativa: 5 horas
- Metodología: e-learning ilustrado
- Recursos destacados: casos prácticos trabajados mediante vídeo interactivo (+30 minutos)

Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa **El autónomo ¿Quién es y cuáles son sus preocupaciones?** Conoce sus necesidades de ahorro y de protección ante riesgos personales



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Quién es el autónomo?
- ¿Cuáles son sus principales preocupaciones en materia de ahorro? ¿A qué riesgos personales se expone?
- ¿Cómo puede protegerse ante ellos?

Resumen de contenidos:

- Preocupaciones del trabajador autónomo: el ahorro
- Preocupaciones del trabajador autónomo: el riesgo
- Análisis de un caso prototípico

Características:

- Carga lectiva orientativa: 5 horas
- Metodología: e-learning ilustrado
- Recursos destacados: vídeo ficción con actores

Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa
Experto en la comercialización de seguros de salud. Domina todo lo que precisas conocer para optimizar tu nivel de ventas



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Cómo se contextualiza el seguro de salud en el mercado español? ¿A qué necesidades responde y qué es? ¿Cuáles son sus coberturas principales? ¿Y las complementarias?
- ¿Cuáles son los principales argumentos para su comercialización? ¿Qué debes saber sobre su venta a autónomos y empresas? ¿De qué ventajas fiscales goza y como benefician a sus destinatarios?
- ¿Cuáles son los principales segmentos prototípicos de clientes en la comercialización de este producto y cómo se debe enfocar la venta a cada uno de ellos?

Resumen de contenidos:

- Contextualización de los seguros de salud
- Argumentario comercial para su venta
- El seguro de salud en los negocios: autónomos y empresas
- Aprovechamiento de las ventajas fiscales

Características:

- Carga lectiva orientativa: 9 horas
- Metodología: e-learning basado en situaciones prototípicas

Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa **Decesos: un mercado con gran potencial.** Domina todo lo que precisas conocer para optimizar tu nivel de ventas



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Cómo se contextualiza el seguro de decesos en el mercado español? ¿A qué necesidades responde? ¿Cuáles son sus coberturas principales? ¿Y las complementarias?
- ¿Qué debes hacer para distribuir con éxito en este ramo de seguro? ¿Cuáles son los principales argumentos para su comercialización?
- ¿Cuáles son los principales segmentos prototípicos de clientes en la comercialización de este producto y cómo se debe enfocar la venta a cada uno de ellos?

Resumen de contenidos:

- Contextualización de los seguros de decesos
- Segmentos prototípicos
- Argumentario comercial para su venta

Características:

- Carga lectiva orientativa: 8 horas
- Metodología: e-learning basado en situaciones prototípicas

Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa **Una visión práctica del seguro de responsabilidad civil.** Conoce la teoría y su aplicación práctica



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Cuáles son los conceptos generales que debes conocer sobre la responsabilidad civil? ¿Qué elementos y circunstancias deben darse para considerar que un supuesto constituye un acto responsable? ¿Qué ejemplos y casos prácticos prototípicos pueden ayudarte a entender esta materia?
- ¿Qué es un seguro de responsabilidad civil y cuáles son sus notas características? ¿Qué coberturas incluye y a qué concreta necesidad atiende cada una de ellas? ¿Qué casos prácticos ejemplarizan su aplicación?
- ¿Y en las empresas? ¿Qué soluciones aseguradoras y coberturas se disponen?

Resumen de contenidos:

- Teoría general de la responsabilidad civil
- Los seguros de responsabilidad civil en el mercado nacional
- Principales coberturas y exclusiones. Casos prácticos prototípicos de aplicación
- El seguro de responsabilidad civil en la empresa

Características:

- Carga lectiva orientativa: 4 horas
- Metodología: e-learning ilustrado

Programas Formativos específicos (e-learning)



Xponentia

Programa **Casos prácticos de aplicación de la Ley de contrato de seguro.** Para que asesores de forma adecuada a tus clientes



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Cuáles son las principales cuestiones controvertidas que generan problemáticas operativas y comerciales derivadas de la aplicación de la Ley de Contrato de Seguro?
- A modo de ejemplo... ¿Qué debes conocer sobre la agravación y la disminución del riesgo y sobre sus consecuencias en el contrato? ¿Cómo, cuándo y de qué forma se debe formalizar la baja de la póliza y cuándo la misma no está convenientemente instrumentada y por qué? ¿Qué es un beneficiario en un seguro de vida y cómo se puede designar y revocar para que surta efectos conforme a la normativa reguladora?

Resumen de contenidos:

- Cuestiones controvertidas I
- Cuestiones controvertidas II

Características:

- Carga lectiva orientativa: 6 horas
- Metodología: e-book que combina conceptos teóricos con ejemplos prácticos (incluye recursos multimedia)

Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa **Las obligaciones de información y la gobernanza de productos.** Conoce cómo se regulan en la normativa de distribución



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Cuáles son las obligaciones generales de información al cliente de seguros por parte del distribuidor en el nuevo contexto normativo? ¿Qué obligaciones específicas aplican en la fase precontractual?
- ¿Qué debes saber sobre la información y clasificación de productos financieros? ¿Cómo se estandariza la información para facilitar la comprensión de los riesgos por parte de los clientes? ¿Qué es el documento de datos fundamentales y para qué sirve?
- ¿Qué nuevo régimen aplica a los distribuidores en materia de control de productos?

Resumen de contenidos:

- Obligaciones generales de información
- Información y asesoramiento previo a la contratación
- Información y clasificación de productos financieros
- Documento de datos fundamentales
- Control de productos y requisitos de gobernanza

Características:

- Carga lectiva orientativa: 2 horas
- Metodología: e-learning ilustrado

Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa **Fiscalidad práctica de seguros y pensiones.** Conoce de forma amena las principales figuras impositivas y analiza casos prácticos



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Qué principales impuestos aplican en el negocio asegurador? ¿Cuál es el esquema liquidativo del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas? ¿Qué papel juegan los productos de seguro y pensiones en el mismo?
- ¿Y el Impuesto sobre sucesiones y donaciones? ¿Qué particularidades tiene y cómo aplica en el ámbito de los seguros y pensiones? ¿Y el Impuesto sobre el Patrimonio?
- ¿Qué casos y ejemplos prácticos prototípicos en materia de seguros y pensiones pueden ayudarte a conocer mejor el impacto del seguro en estas figuras impositivas?

Resumen de contenidos:

- IRPF. Esquema liquidativo y casos prácticos
- Impuesto de Sucesiones y Donaciones. Esquema liquidativo y casos prácticos
- Impuesto de patrimonio. Esquema liquidativo y casos prácticos

Características:

- Carga lectiva orientativa: 8 horas
- Metodología: e-learning basado en situaciones prototípicas

Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa **Seguridad Social aplicada a negocio.** Domina los principales conceptos para mejorar tu discurso comercial



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Qué es la Seguridad Social y qué regímenes la componen? ¿Qué es la afiliación y la cotización al sistema y qué particularidades tienen en cada régimen?
- ¿Cuáles son las prestaciones más importantes que ofrece el sistema? ¿Qué requisitos se deben cumplir para percibir la prestación de jubilación y cuál será su importe? ¿Qué es y cómo opera la invalidez permanente en sus diferentes grados? ¿Y la viudedad y la orfandad?
- ¿Qué es el RETA y cuáles son sus principales diferencias si lo comparamos con el Régimen General? ¿Se cotiza igual a ambos sistemas? ¿Ofrecen el mismo nivel de prestaciones? ¿Cuáles son los principales gaps de cobertura existentes?

Resumen de contenidos:

- Seguridad Social básica
- Seguridad Social avanzada

Características:

- Carga lectiva orientativa: 3 horas
- Metodología: e-learning ilustrado con inclusión de casos prácticos prototípicos



Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa
Novedades normativas y blanqueo de capitales. Para que conozcas todo lo que trae la nueva normativa y cumplas con la obligación anual de formación en PBC

Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Cuáles son las principales novedades en el ámbito tributario? ¿Se han incorporado modificaciones que afecten a la tributación de los productos de seguros y pensiones? ¿Deben conocer nuestros clientes esta circunstancia?
- ¿Cuáles son las novedades en materia de Seguridad Social que debemos tener en cuenta para mejorar nuestro discurso comercial y la exactitud de nuestro asesoramiento a los clientes?
- ¿Y en blanqueo de capitales? ¿Se han introducido novedades que deba conocer y que afecten a la distribución de seguros?

Resumen de contenidos:

- Novedades normativas: fiscalidad, Seguridad Social y normativa aseguradora, entre otros.
- Sección especial: novedades normativas en materia de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo

Características:

- Carga lectiva orientativa: 2 horas
- Metodología: e-learning ilustrado

Programas Formativos específicos

(e-learning)



Programa **Suscripción y gestión de siniestros.**

Conoce las cuestiones capitales de la técnica aseguradora



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Cuáles son las variables clave para determinar el precio de un seguro?
- ¿Qué es la verificación del riesgo y cómo se trata un riesgo agravado?
- ¿Cómo se determina la suma asegurada y qué fórmulas de aseguramiento se disponen? ¿Qué sucede cuando no se determina adecuadamente?
- ¿Cuáles son los aspectos capitales del proceso de gestión de siniestros?

Resumen de contenidos:

- Suscripción de riesgos
- Gestión de siniestros
- Siniestros de diversos
- Siniestros de automóviles

Características:

- Carga lectiva orientativa: 9 horas
- Metodología: e-learning basado en situaciones prototípicas

Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa
Potencia tus competencias digitales. Conoce todas las posibilidades que te ofrecen el paquete MS365 y MS Teams



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Necesitas construir informes y documentos de impacto con Microsoft Word?
- ¿Precisas mejorar en el uso de Excel para crear cuadros de mando, hojas de seguimiento potentes y todo tipo de bases de datos?
- ¿Y Power Point, quieres saber cómo sacarle el máximo partido para diseñar presentaciones que te permitan impactar en tu audiencia?
- ¿Te gustaría conocer en qué te puede ayudar MS Teams en tu día a día al margen de su utilidad para videoconferencias?

Resumen de contenidos:

- MS 365: Word, Excel, Power Point y Outlook
- MS Teams

Características:

- Carga lectiva orientativa: 4 horas
- Metodología: e-learning ilustrado que combina elementos tutoriales, reflexiones y consejos de uso
- Recursos destacados: incluye recursos de vídeo tutorial

Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa **Las claves para teletrabajar con éxito.** Conoce las habilidades, competencias y hábitos que debes poner en práctica



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Necesitas mejorar muchos aspectos para teletrabajar con éxito?
- ¿El día no te da para todo, la agenda es ingobernable y no tienes tiempo para tu familia y el ocio?
- ¿Eres consciente de que debes mejorar en la gestión de las videoconferencias? ¿Sabes que comunicar por webinar no es lo mismo que en presencia, pero no sabes bien cómo hacerlo?
- ¿Sabes que debes cambiar muchos hábitos de vida, sobre todo ahora que trabajas en casa? ¿Qué debes hacer para ello?

Resumen de contenidos:

- El teletrabajo: habilidades y competencias a potenciar
- Claves de la comunicación en webinar
- MS Teams: potencia tus competencias digitales
- Hábitos saludables: alimentarios, deportivos y posturales

Características:

- Carga lectiva orientativa: 4 horas
- Metodología: e-learning ilustrado
- Recursos destacados: incluye recursos de vídeo (+20 piezas)

Programas Formativos específicos (e-learning)



Programa "Mens sana in corpore sano". Cuida tu salud para impulsar tu crecimiento profesional



Algunas preguntas clave para valorar sobre las necesidades a las que da respuesta...

- ¿Necesitas cambiar tus hábitos alimentarios y deportivos y no sabes cómo hacerlo?
- ¿Quieres conocer algo más sobre los nutrientes, los suplementos y las dietas para organizar tu alimentación?
- ¿No practicas deporte o lo haces de forma intuitiva y querrías conocer cómo hacerlo correctamente?
- ¿Cuidas los aspectos posturales en el trabajo y en tu vida cotidiana?

Resumen de contenidos:

- Vida saludable 360°:
 - Hábitos alimentarios
 - Hábitos deportivos
 - Hábitos posturales

Características:

- Carga lectiva orientativa: 2 horas
- Metodología: e-learning ilustrado
- Recursos destacados: incluye recursos de vídeo (20 piezas)