

Actualización Conocimientos Contenidos 10 hrs.	Detalle (Referencia)
MAPFRE	Modelo de Negocio
	El Contrato Mercantil
	Las Buenas Prácticas del Agente
Productos de Seguros	Portal MAPFRE en Línea (Utilización))
	Productos de Retención (Contenido, operatividad y comercialización)
	Oportunidades de Negocios (Segmentacion de Clientes)
Técnicas de Ventas	Prospección de Negocios (Clientes nuevos y retención de cartera)
	Argumentario de ventas (Coberturas, ventajas y beneficios)
	Tratamiento al Manejo de Objeciones
	Tipología de clientes y tipos de cierres de ventas