IL MINDSET DELL'ASSICURATORE CHE FA LA DIFFERENZA

COME PORTARE PIÙ PERSONE AD ASSICURARSI ESERCITANDO UN RUOLO SOCIALE



MODULO 1 - DAL RUOLO SOCIALE DEL CONSULENTE ASSICURATIVO ALLA DEFINIZIONE DI MISSION E VISION

VIDEO 1: IL RUOLO SOCIALE DEL CONSULENTE ASSICURATIVO

VIDEO 2: IO NEL RUOLO DI CONSULENTE ASSICURATIVO

VIDEO 3: LA CONSULENZA ASSICURATIVA E L'ETICA PROFESSIONALE DEL CONSULENTE ASSICURATIVO

VIDEO 4: CONSULENZA ASSICURATIVA ETICA: NORMATIVE IVASS E SENTENZE DELLA CASSAZIONE

VIDEO 5: L'IMPORTANZA DI DEFINIRE MISSION E VISION

VIDEO 6: COME COSTRUIRE LA PROPRIA MISSION/VISION

VIDEO 7: L'IMPORTANZA DELLA COERENZA TRA MISSION E VISION PERSONALE E PROFESSIONALE

COACHING INDIVIDUALE (FACOLTATIVO) - COSTRUIAMO INSIEME LA TUA MISSION E LA TUA VISION

MODULO 2 - RISCHIO, RISCHIO ASSICURABILE E ASSICURAZIONI

VIDEO 1: COS'È IL RISCHIO E COME È CLASSIFICATO

VIDEO 2: EURISTICHE NELLA PERCEZIONE DEL RISCHIO

VIDEO 3: SENSIBILIZZARE AL RISCHIO

VIDEO 4: RISCHIO E RISCHIO ASSICURABILE

VIDEO 5: GLI ELEMENTI DEL CONTRATTO DI ASSICURAZIONE

VIDEO 6: L'ASSICURAZIONE RISPONDE AL BISOGNO PRIMARIO DI SICUREZZA

VIDEO 7: QUANTO, COME E PERCHÉ SI ASSICURANO GLI ITALIANI

COACHING INDIVIDUALE (FACOLTATIVO): COME ACCRESCERE LA PERCEZIONE DEL RISCHIO



IL MINDSET DELL'ASSICURATORE CHE FA LA DIFFERENZA

COME PORTARE PIÙ PERSONE AD ASSICURARSI ESERCITANDO UN RUOLO SOCIALE



MODULO 3: CONSULENZA ASSICURATIVA ETICA E RELAZIONE CON IL CLIENTE

VIDEO 1: DEFINIAMO CON IL CLIENTE GLI OBIETTIVI DELLA CONSULENZA

VIDEO 2: FACCIAMO PARLARE IL CLIENTE DI SÉ E RESTIAMO IN ASCOLTO

VIDEO 3: LA SCHEDA CLIENTE: GUIDA ALLA CONOSCENZA DEL CLIENTE E DELLA SUA ESPOSIZIONE AL RISCHIO - PARTE PRIMA

VIDEO 4: LA SCHEDA CLIENTE: GUIDA ALLA CONOSCENZA DEL CLIENTE E DELLA SUA ESPOSIZIONE AL RISCHIO - PARTE SECONDA

VIDEO 5: L'ESPOSIZIONE AL RISCHIO DIPENDE ANCHE DAGLI OBIETTIVI CHE IL CLIENTE DESIDERA RAGGIUNGERE

VIDEO 6: INDAGHIAMO LE PAURE DEL CLIENTE E COME LE GESTISCE

VIDEO 7: VERIFICHIAMO LA CONSAPEVOLEZZA DEL CLIENTE RISPETTO ALLA SUA ESPOSIZIONE AL RISCHIO

VIDEO 8: ACCRESCIAMO LA CONSAPEVOLEZZA DEL CLIENTE RISPETTO ALLA SUA ESPOSIZIONE AL RISCHIO

VIDEO 9: PORTIAMO IL CLIENTE A SENTIRE IL BISOGNO DI ASSICURARSI

VIDEO 10: LE OBIEZIONI DEL CLIENTE RISPETTO ALL'UTILITÀ DI ASSICURARSI

VIDEO 11: RESTITUIAMO AL CLIENTE LA NOSTRA VISIONE DELLA SUA ESPOSIZIONE AL RISCHIO

VIDEO 12: DEFINIAMO INSIEME AL CLIENTE PRIORITÀ E BUDGET

VIDEO 13: COSTRUIAMO INSIEME AL CLIENTE UN PIANO ASSICURATIVO ETICO

COACHING INDIVIDUALE (FACOLTATIVO): IMPOSTIAMO INSIEME UN MODELLO CONSULENZA

MODULO 4 – RIFLETTERE E IMPARARE DALLA TRATTATIVA

VIDEO 1: IL FEEDBACK NELLA TRATTATIVA (TECNICHE E STRUMENTI DI AUTOVALUTAZIONE)

VIDEO 2: VALUTARE LA PROPRIA EFFICACIA DELLA TRATTATIVA

VIDEO 3: RICONOSCERE LE PARTI DI SÉ CHE SONO ENTRATE IN GIOCO

VIDEO 4: CHIARIRE A SE STESSI LA PROPRIA STRATEGIA

VIDEO 5: RIPERCORRIAMO I PUNTI SALIENTI DELLA TRATTATIVA

COACHING INDIVIDUALE (FACOLTATIVO): IMPARIAMO A RICONOSCERE COME FUNZIONIAMO

