

# Sağlık Sigortalarında Kurumsal Pazarlama



## Genel Bilgiler

Kontenjan	10
Ücret	525,00 TL
Eğitmen	Fatma Müge Tataroğlu
Eğitim Kategorisi	Hayat, Hayat Dışı

## Eğitimin Amacı

Sigorta Şirketlerinin sağlık branşında kurumsal pazarlama ve satış yapan bütün çalışanlarının, pazarlama faaliyetleri açısından bakış açılarının genişletilmesinin yanısıra satış kapama noktasında yaratılabilecek farklılıklar konusunda farkındalık yaratmak amaçlanmaktadır.

## Eğitimin Hedef Kitlesi

- Sigorta Şirketlerinin kurumsal sağlık sigortası satışı yapan birimlerinde görev yapan çalışanları,
- Acente ve broker çalışanları,

## • Eğitim İeriği

- Kurumsal Sağlık Poliğesi nedir ?
  - Teknik ağıdan
  - Pazarlama açısından
- Bireysel Sağlık Sigortası ile farklılıklar nelerdir?
- Bir Kurumsal Satış Toplantısı nasıl başlamalı ve ilk satış ya da teedit görüşmeleri nasıl ilerlemelidir?
- Grup Sağlık Sigortasında satışın en belirleyici unsuru olan fiyat odağından müşteriyi uzağa taşımak mümkün müdür?
- Teknik ağıdan poliğe nasıl oluşturulmalıdır?
  - Teminatlar
  - Ek Protokoller
- Satış sonrası hizmetin götürülmesinde ve ilişki yönetimi açısından kurumsal pazarlamacının rolü nedir?
- Grup Sağlık Sigorta Poliğesi satıldıktan sonra, satış sonrası ilişkilerle, poliğenin H/P oranının arzu edilen seviyede tutulabilmesi sağlanabilir mi?

## Eğitim Takvimi

Tarih	Mekan
27 Haziran 2018 arşamba 10:00<>27 Haziran 2018 arşamba 16:50	Kırmızı Salon

📍 SALON : Kırmızı Salon

