

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

