



Jordi Mayol

Consultoría de Formación

COLEGIO MEDIADORES GIPUZKO
A

SABER Y GANAR

Finanzas para no financieros

¿Qué objetivos tenemos?

¿Cómo ganar dinero en un entorno económico con tipos de interés muy bajos? ¿Qué aspectos hay que tener en cuenta para asesorar a nuestros clientes en la contratación de un producto de ahorro? ¿Cómo “rentabilizar” al máximo la rentabilidad de un activo o producto financiero? ¿Cómo potenciar la venta cruzada gracias a la comercialización de un producto de ahorro? ¿Qué ventajas tienen los productos de ahorro ofrecidos por las aseguradoras frente a los ofertados desde las oficinas bancarias?... Dices que eres de “letras” o no eres un experto en finanzas pero ... ¿qué debes **saber** para ganar **y** hacer **ganar** a tu clientes con productos de ahorro?. Este curso persigue responder a todos estos interrogantes.

¿Cómo lo lograremos?

Se plantea el curso como un taller de entrenamiento con los participantes. Se alternarán las explicaciones del ponente con la realización de actividades, casos prácticos, interacciones con los alumnos y juegos en aula para facilitar el aprendizaje de los conocimientos necesarios para saber hacer ganar a los clientes con productos de ahorro.

¿Quién dijo que las finanzas eran aburridas?... Tras el curso cambiarás ese falso paradigma, aprenderás finanzas divirtiéndote.

Temas que trataremos

- **Saber y Ganar en el mundo financiero.** ¿Qué debo conocer de los mercados, activos y productos financieros?
- **Rentabilidad de un activo o producto financiero.** ¿Cómo calcular si un activo o producto es más rentable que otro para mi cliente?
- **Desgravación y coste fiscal de un producto de ahorro.** ¿Cómo optimizar la rentabilidad financiero fiscal de un producto de ahorro?
- **Perfiles de riesgo de mis clientes.** ¿Qué activos o productos son más adecuados para cada perfil?
- **Argumentos de venta y tratamiento de objeciones en la venta de productos de ahorro.** ¿Qué preguntas clave debo realizar? ¿Cómo responder a las objeciones de cliente?
- **Casos prácticos**

Formador

Jordi Mayol

Licenciado en Derecho. Con una amplia experiencia técnico - comercial en el mundo financiero y dedicado a la formación de colaboradores en los sectores asegurador y bancario durante más de 25 años, colaboro como consultor y formador en diversos Centros de Formación, Escuelas de Negocio y Universidades, especializándome en el asesoramiento en la elaboración de planes de formación y en el diseño e impartición de acciones formativas presenciales, a distancia (e-learning) o mixtas sobre seguros, finanzas y habilidades interpersonales .





Información taller presencial

SABER Y GANAR
FINANZAS PARA NO FINANCIEROS

Fecha: 30/05/2018

Horario comienzo: 15:30 h.

Duración: 4 horas lectivas del taller presencial - **Sintony Client Retail.**

Lugar: Salón de actos del Colegio de Mediadores de Seguros de Gipuzkoa.

Precio: GRATUITO

Dirigido a: Colegiados en el Colegio de Mediadores de Seguros de Gipuzkoa y sus estructuras.

Inscripciones: Por orden de recepción y hasta completar aforo establecido.

