

Asistencia Familiar y Decesos

La tranquilidad de tenerlo todo previsto

Área de Formación
Docente: -María E. Rodríguez-



Programa

En este Taller se va a trabajar como orientar y enfocar el producto de decesos a los clientes y desarrollar talentos y habilidades comerciales y enfocarla a soluciones aseguradoras.

Objetivos del Taller:

- Conocer las herramientas para desarrollarnos como comerciales del seguro de Decesos
- Conocer al nuevo cliente
- Aprender las características de nuestro ramo
- Conocer nuestros productos

Temario

1. Conocer a nuestro cliente frente al Decesos
2. Habilidades Comerciales en Decesos
3. Técnicas de Venta específicas
4. Introducción a nuestros productos: garantías nuevas y destacadas, normativas y primas
5. Colectivos de Decesos
6. Teatro de Ventas en Gestisep

Jornada Taller: Habilidades en la la Venta de Decesos

Empresa Colaboradora:



Ponentes:

[Joan Rodriguez](#)

[Consultar C.V. página 2 y 3](#)

[Simone Cristofolletti](#)

[Consultar C.V. página 4 y 5](#)

Lugar:

[Colegio de Mediadores de Seguros de Gipuzkoa](#)

Fecha: **10/03/2020**

Horario comienzo: **15:30-18:30 horas**



GIPUZKOAKO ASEGURO ARTEKARIEN ELKARGOA
COLEGIO DE MEDIADORES DE SEGUROS DE GIPUZKOA





JOAN S. RODRIGUEZ

EXPERIENCIA LABORAL (POR AREA)

PROFESOR/TUTOR y TRIBUNAL UNIVERSITARIO

Universidades y Foment del Treball (SOC)

2011-actualidad

Especialista en formación en áreas de marketing, negociación/ventas, estructuras comerciales y desarrollo personal.

Impartidos entre diversas Business School y la Patronal Foment.

- **EAE/OBS.** Profesor presencial y on line en Máster y MBA.
- **ESERP Business School.** Profesor, tutor y miembro Tribunal en Masters y MBA.
- **Escuela Superior de Protocolo Internacional.** Profesor Masters.
- **TecnoCampus.** Profesor en Grados.
- **EUNCET Business School -adscrita a la UPC.** Profesor Masters y Director programa.
- **FOMENT Formació.** Docente en mas de 15 cursos del SOC.
- Formador de redes comerciales a diversas empresas (+ de 50 cursos). Entre otras **Mutua Madrileña** con formación en ventas.
- Conferenciante: Universidad Pompeu Fabra, Instituto de Empresa en el Liceu, Universidad Porto.

PERFIL

Experto en Formación y en Marketing, Comunicación y RRPP. Orientado a objetivos generales, planificando y dirigiendo la política de la empresa en lo referente a productos, precios, promociones y distribución.

Especialista en todas las áreas del marketing desde el estratégico hasta el táctico incidiendo en la cuenta de resultados de la empresa con un claro enfoque a ROI.

Ejerciendo durante 8 años la docencia y la dirección de programas en Universidades Españolas y en la Patronal Foment.

CONTACTO

TELÉFONO:
+34 609 023 320

LINKEDIN
<https://www.linkedin.com/in/joan-sebasti%C3%A0-rodriguez-930a32b/>

CORREO ELECTRÓNICO:
joansrodri@gmail.com

FORMACIÓN

MBA (Estratégico) por la Universidad Camilo José Cela
MBA por ESERP Business School
Diplomado RRPP por EADA
+ de 50 cursos en formación continua

OFIMÁTICA

Office (Word, Excel, Acces, Power Point) nivel experto.

Otros: Corel Draw, Adobe Photoshp, Internet y web 2.0.

IDIOMAS

Español - nativo Francés
- nivel medio Inglés -
preparando First

SEGUROS

AGRUPACIÓ MÚTUA | BANKPYME (1992 – 2008).



Ocupando diversos cargos Directivos:

- **Director Comunicación y Publicidad** (septiembre 2007 – abril 2008). Creación de diversas **campañas de TV con un presupuesto anual de 3 M €** con importantes resultados de GRPS.
- **Director de Marketing** (septiembre 2004 – marzo 2007).
- **Responsable Relaciones Externas – Mk.Op.** (septiembre 1992 – marzo 2004). Con más de **3000 eventos** producidos aportando unas ventas anuales de seguros de **1,2 M € de primas anuales.**
- **Formador:** formación a los equipos comerciales sobre los lanzamientos de nuevos productos y campañas.

LA SUIZA SEGUROS (1988-1992)

- **Inspector Comercial Senior de Barcelona Ciudad.**
- **Ejecutivo de Contrataciones en ramos diversos.**
- **Inspector de riesgos industriales.**

TECNOLOGIA/MOVIDAD



SKULLY Technologies – European Sales&Marketing Director (febrero 2019 – actualidad).

www.skully.com

Crear y desarrollar de una **red Europea de importadores, dealers y de embajadores** con los diferentes **Planes de Marketing y Comunicación** asociados para Skully cuya central está en **Atlanta**.



CONTACTO

TELÉFONO:
+34 609 023 320

LINKEDIN
<https://www.linkedin.com/in/joans-sebasti%C3%A0-rodriguez-930a32b/>

CORREO ELECTRÓNICO:
joansrodr@gmail.com

AFICIONES Y OTROS

Los deportes en general y la dirección y gestión de equipos deportivos.

- Ex jugador de baloncesto (F.C. Barcelona)
- Entrenador superior de baloncesto
- Deportes y actividades náuticas (PER)



TORROT | GASGAS – Corporate Marketing Director

(2016 – enero 2019).

www.torrot.com | www.gasgas.com

- Incorporación para **construir** una estructura y un **Plan de Marketing y Comunicación** de la marca Torrot. En 2,5 años conseguimos incrementar el valor de marca en un **123%**.
- Implementación en GasGas de la metodología creada en Torrot. Marca con problemas negativos de “**branding value**”. En 2 años la marca se reflotó pasando de una valoración negativa a una **valoración comparada de 7 sobre 10**.
- Creación, **motivación** de un Departamento de 7 especialistas en Marketing.
- **Dirigir** y dar cobertura del **Marketing/Comunicación** de las 4 empresas del Grupo (Torrot, GasGas, Muving, Sensefields) con un **budget de 3,5 M**.

Logros como Corporate Director:

- **Reposicionar GasGas** cómo líder del off-road en trial y enduro. Y Torrot como líderes del vehículo eléctrico en España.
- **Facturar 40 M € y producir 16.000 motos**. Incrementándolo en más del **100%** (en 2016 facturamos 15 M).
- Realizar más de **200 campañas/eventos y acciones BTL** con un importante componente de marca y de ventas.
- Plan de **patrocinios** para el crecimiento de Torrot (**Ricky Rubio, Formula E...**) y de GasGas con pilotos de renombre.
- **GasGas live TV**. Cree la primera **plataforma de TV** y gamificación on line en el mundo del off-road www.gasgaslive.com.
- **Kids School**. Construí una escuela de pilotos mundial. En la actualidad tenemos **21 escuelas en todo el mundo** para fomentar la cultura del off-road eléctrico.
- **Liderar la venta y matriculaciones de vehículos eléctricos** de dos ruedas a través de acuerdos y campañas B2B y B2G.
- Estructurar un área de **Product Manager** para ordenar todos los lanzamientos de productos adecuados a los mercados analizados a través de investigación.
- **Lanzamiento de un nuevo producto** “Velocipedo” a través de su Plan de Marketing específico.

DEPORTE

GASGAS

- **Dirección de los equipos deportivos** de Trial y Enduro (2016/17) y volver a la competición con una imagen potente y sólida.

JOVENTUT BADALONA – Director de marketing y prensa

- Construir un **Plan de Patrocinios** aportando en 2 años **500.000 euros** al equipo.
- Crear **planes de Activación** para los patrocinadores.
- Construir flujos de comunicación con **prensa** y la parte deportiva.
- Implementar un **Plan de Marketing y Comunicación** que hoy todavía está vigente.

MARKETING UP – CEO & FOUNDER

(2008 – 2016).

- **CEO y Founder** de una agencia de marketing operativo (**trade and BTL**).
- Con 50 clientes y más de **150.000 euros** anuales de facturación.
www.mkup.es

Contact

Avenida Diagonal, 648 7ª Planta
08017 Barcelona
+34 932.052.213 (Work)
simone.cristofolletti@fiatc.es

www.linkedin.com/in/simone-cristofolletti (LinkedIn)
fiatc.es (Company)

Top Skills

Business Strategy
Public Relations
Entrepreneurship

Languages

Inglés (Professional Working)
Catalán (Professional Working)
Español (Full Professional)

Certifications

Distinción Paul Harris

Publications

"El salto de Calidad"

Simone Cristofolletti

Coordinador Comercial Ramo Vida y Ramo Decesos. Responsable Nacional Canal Red de Venta Directa en FIATC SEGUROS
Gava, Catalonia, Spain

Summary

Especialista con 30 años de experiencia en reclutamiento, formación, coordinación y motivación de mediadores (agentes exclusivos y vinculados, corredores, red especializada) con el objetivo de potenciar la comercialización de los seguros generales, con especial prioridad a los seguros personales (salud, decesos, vida riesgo, vida ahorro, vida previsión y seguros de inversión).

Experience

FIATC Seguros

Coordinador Comercial Ramo Vida y Decesos y Responsable Nacional Canal RVD (Seguros Personales)
June 2016 - Present (3 years 9 months)
Barcelona Area, Spain

Seguimiento y potenciación de la red de asesores comerciales pertenecientes

al canal RVD (Canal de Red de Venta Directa) en toda España, especializados en la comercialización de los seguros personales (Salud, Vida TAR, Decesos, Vida Ahorro, Vida Previsión y Hogar).

Potenciación de la venta de los productos del ramo decesos y de vida riesgo, ahorro, previsión e inversión en todos los canales de distribución de la compañía.

Global Network Opportunities

Commercial Manager
November 2010 - May 2016 (5 years 7 months)
Barcelona

Plataforma on-line de comercialización de seguros de la Correduría Euroloyd del Grupo Galilea, que proporciona a sus asociados acuerdos comerciales, productos, formación y plan de carrera.

SSI Star Service International España s.l.
Commercial Manager

March 1994 - October 2010 (16 years 8 months)

Empresa dedicada a la comercialización de productos financieros y aseguradores.

SSI Star Service International Italia S.r.l.

Sales Manager

September 1990 - February 1994 (3 years 6 months)

Affi-Verona

Empresa dedicada a la comercialización de productos financieros y aseguradores.

Education

Libera Università degli Studi di Trento

Derecho · (1984 - 1990)

Università degli Studi di Trento

Licenciatura en derecho, Derecho · (1984 - 1990)