

PROCESO DE VENTAS PROFESIONAL (PVP)

NUEVA EDICION
AÑO 2027



A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

- Asesores de seguros noveles
- Asesores experimentados con la necesidad de reforzar los fundamentos básicos
- Capacitadores internos
- Otras figuras que van a enseñar el Proceso de Ventas

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROGRAMA

Kinder Brothers International ha creado y actualizado un proceso de ventas comprobado y transferible que les provee a los Asesores las habilidades y herramientas que necesitan para cerrar ventas que perduran, y a desarrollar una relación de largo plazo con sus clientes.

El Proceso de Ventas Profesional (PVP) produce:

- Planes de seguros sólidos y a la medida
- Enfocados en las necesidades del cliente, no en el producto
- Un vínculo sólido y a largo plazo entre el cliente y el Asesor
- Altas coberturas y primas sustanciales
- Alta conservación de pólizas
- Clientes satisfechos que recomiendan al Asesor
- Satisfacción profesional y personal del Asesor

LOS ASESORES APRENDERÁN A:

- Desarrollar la actitud y las habilidades necesarias para la venta de seguros
- Escribir, practicar y dominar los guiones del PVP, lo cual les genera una gran autoconfianza
- Vender basando sus recomendaciones en las necesidades del cliente, no en el producto
- Desarrollar relaciones a largo plazo con los clientes, su mayor ventaja competitiva
- Lograr que los recomienden y los presenten
- Construir una cartera sólida y rentable

Los participantes que aprueben el curso recibirán su diploma **"Certified KBI Agent" (CKA)**, certificación internacional otorgada por KBI.

En los 50 años de trayectoria en la industria de seguros, los cursos y certificaciones de KBI han demostrado su **impacto positivo en los indicadores clave del negocio.**