

TECNICO DELLA VENDITA DI SERVIZI ASSICURATIVI (AREA SPECIALIZZAZIONE PREVIDENZIALE - 600 ORE

Corso riconosciuto dalla Regione Toscana – Provincia di Livorno

Tipologia: Corso di qualifica

Denominazione: tecnico della vendita di servizi assicurativi (area specializzazione previdenziale (N. 327 RRF))

Approvato con D.D. 158 del 28.05.2014

DURATA CORSO: 600 ore di cui 360 di aula e 240 di stage

REQUISITI D'ACCESSO:

- titolo di istruzione secondaria superiore
- o almeno 3 anni di esperienza lavorativa nell'attività professionale di riferimento
- Inoltre, per gli allievi di nazionalità straniera si richiede una conoscenza della lingua italiana non inferiore al livello A2 del Quadro Comune Europeo di Riferimento per le lingue. Coloro che non possiedono tale conoscenza potranno essere ammessi al corso solo dopo un percorso di apprendimento della lingua italiana. Le conoscenze linguistiche saranno verificate attraverso un test di ingresso da conservare agli atti dell'organismo formativo.

N° MAX ALLIEVI: 5

POSIZIONE OCCUPAZIONALE: occupati, disoccupati e inoccupati.

DESCRIZIONE:

La figura professionale di riferimento rientra nell'ambito delle attività commerciali e di vendita. Gestisce un rapporto professionale di informazione e supporto alle decisioni individuali del cliente relative alla pianificazione previdenziale ed alla gestione di progetti finalizzati di risparmio assicurativo familiare.

AREE DI ATTIVITA':

- 1) Acquisizione e raccolta di informazioni sociali, economiche e finanziarie (UC 1369)
- 2) Assistenza al cliente dopo la vendita del prodotto previdenziale (UC 1374)
- 3) Colloquio di vendita del prodotto previdenziale nella fase di intervista (UC 1372)
- 4) Colloquio di vendita del prodotto previdenziale nella fase di proposta conclusione (UC 1373)
- 5) Definizione del mercato e formazione di un piano di vendita (UC 1370)
- 6) Programmazione e organizzazione del lavoro (UC 1371)

UNITA' FORMATIVE:

UF 1 – Elementi di economia

UF 2 – Contratti di assicurazione e tipologie di prodotti

UF 3 – Gestione previdenziale e tipologie di prodotti

UF 4 – Gestione finanziaria e tipologie di prodotti

UF 5 – Normative del settore ed elementi di diritto

UF 6 – Informatica per il settore assicurativo

UF 7 – Organizzazione del lavoro

UF 8 – Tecniche relazionali e psicologia di vendita

UF 9 – Il processo di vendita del prodotto assicurativo previdenziale e finanziario

UF 10 – Stage

UF 11 - Orientamento

ATTESTATO:

Al termine del corso, previo superamento di un esame finale alla presenza di una Commissione d'esame esterna di cui alla DGR 532/09, verrà rilasciato un attestato di qualifica.