GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

¿Cómo desarrollar un plan de ventas para agencias de seguros? GestyFor

Actualidad Empresarial | 20/09/2022 | 00:00

El plan de ventas es un elemento fundamental para las empresas, sea cual sea de su tamaño o sector. No es la excepción cuando se trata de una agencia de seguros, ya que este documento permite a las compañías definir su estrategia de ventas y algunas variables clave para la operatividad de la organización.

En ese sentido, los profesionales de GestyFor ofrecen la posibilidad de aprender a desarrollar un plan de ventas para agencias de seguros de la manera adecuada. Esto lo hace a través del webinar “Reinicia tu plan de ventas”, que se llevará a cabo el próximo 5 de octubre.

Importancia del plan de ventas para agencias de seguros

Al igual que en cualquier otra industria, el plan de venta para agencias de seguros figura como una herramienta de gran utilidad. Esto se debe a que ayudan a definir los objetivos comerciales que se desean alcanzar y, a su vez, establecer un presupuesto determinado para lograrlo.

Los especialistas en el área destacan que sin un plan de ventas, la empresa y su estrategia comercial dejan de ser flexibles y adaptables, pues dentro de este documento también se prevén posibles situaciones críticas que puede atravesar la agencia de seguros y cómo solucionarlas. Esto último contribuye a que la empresa tenga más posibilidades de mantener su operatividad a pesar de los cambios que se presenten en el entorno.

En ese sentido, el webinar de GestyFor, impartido por la especialista en habilidades directivas, comerciales y formación técnica en el ámbito financiero y asegurador, Inmaculada Estébanez, se centra en proporcionar los conocimientos necesarios para elaborar el plan de ventas para las agencias de seguros.

Este evento tiene como enfoque proveer a las compañías de este sector la oportunidad de desarrollar todas las posibilidades con sus clientes, abarcando cuatro pasos clave: reinicio de la planificación, incremento de los prospectos, desarrollo del contacto con los clientes y crecimiento del negocio.

¿Por qué participar en el webinar de GestyFor?

Como una compañía especializada en el ámbito de la formación de empresas dedicadas a la venta de seguros, GestyFor ha centrado su operatividad en proporcionar conocimientos actualizados que contribuyan a su fundación y crecimiento. Para ello, el equipo de expertos que integran esta compañía lleva a cabo sesiones de webinar y cursos en la modalidad online, 100% bonificables.

Una de las próximas actividades será el webinar “Reinicia tu plan de ventas”, en la que cada agencia de seguros puede realizar la inscripción sin bonificación o solicitar los datos necesarios para tramitar la bonificación de la formación a través de FUNDAE.

Las entidades interesadas en la inscripción podrán hacerlo directamente desde la página web de GestyFor completando el formulario correspondiente.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/185048-como-desarrollar-un-plan-de-ventas-para-agencias-de-seguros-gestyfor.htm