

## ENCUENTROS 4

### □ “Vendedores de Seguros: la diferencia entre los grandes y los mediocres”

Estamos rodeados de vendedores mediocres, sin metodología comercial eficaz, que se quejan de los clientes, de los precios, del mercado. Es en los momentos complicados cuando se hacen patentes estas carencias. Es necesario ayudar a los vendedores en dos aspectos: por un lado mantener el ánimo, por otro facilitarles el trabajo con metodologías para detectar necesidades, argumentar, cerrar la venta y hacer un seguimiento inteligente del cliente. Actitud y de método, los dos pilares sobre los que trabajar cara al futuro.

---



#### **VICTOR KÜPPERS**

Experto en “entusiasmo y formación”

Profesor de Marketing y dirección comercial en la Facultad de ADE. Facultad de ADE.

**Mesa de Debate:** Victor Küppers, Javier Querol (director comercial y marketing Mutua de Propietarios), Santiago Castelló (director comercial seguros directos Arag), Fernando Jiménez (director comercial MGS), Rafael Calderón (director canal corRedores Reale), José Manuel Valdés (ex presidente Consejo General). Presidente de Mesa: Florentino Bango; Secretario Técnico: Ramón Sampedro.

[# congresoburgos2012](#)