

(Formación
COMERCIAL

CATÁLOGO

Gener@
Tu portal de formación



AUTONOMOS

Protección Autónomos 1: Gerencia Riesgos Personales On-line

Protección Autónomos 2: Cifras y primeros pasos On-line

Protección Autónomos 3: Aspectos Legales On-line

Protección Autónomos 4: Perfiles y Propuesta Valor On-line

Protección Autónomos 5: Reforma 2022

CONCEPTOS BÁSICOS

Contrato de Seguro On-line

El Reaseguro On-line

El riesgo de Responsabilidad Civil On-line

Inspección Básica On-line

Introducción al reaseguro On-line

Las Empresas: Riesgos y coberturas On-line

Las instituciones del sector asegurador On-line

Protección del consumidor On-line

Siniestros y Prestaciones On-line

Solvencia II On-line

Suscripción de riesgos On-line

Contrato de seguro. Casos prácticos I On-line

Contrato de seguro. Casos prácticos II On-line

EMPRESAS

Empresas: Cualificación y estados financieros On-line

Empresas: Pérdida colaboradores plantilla On-line

Empresas: Pérdida personas críticas On-line

Empresas: Sociedades unipersonales On-line

Empresas: Socios objeciones y excusas On-line

FINANCIERO

Estructura general del sistema financiero On-line

La sostenibilidad y los productos de inversión basados en seguros On-line

Mercados Financieros On-line

Potenciales riesgos financieros en IBIPS On-line

FISCALIDAD Y SEGURIDAD SOCIAL

Fiscalidad del Seguro y Pensiones 2025 On-line

La Seguridad Social: Régímenes y prestaciones On-line

Previsión social pública: prestaciones On-line

Previsión social pública: regímenes, afiliación y cotización On-line

Curso práctico de fiscalidad de seguros On-line

HABILIDADES COMERCIALES

5 claves para enamorar al cliente On-line

Empatía (Atención al cliente) On-line

Gestión del Tiempo On-line

Incrementa tus ventas con storytelling On-line

La concertación Telefónica de Entrevistas de venta On-line

Negociación On-line

Organiza tu tiempo eficazmente On-line

Orientación a resultados “Cómo ponerse metas y cumplirlas” On-line

Petición de referencias On-line

Storytelling On-line

Técnicas Avanzadas de Venta On-line

We Customer: Viviendo la experiencia de cliente On-line

Incrementa tus ventas con storytelling On-line

Increase your sales through storytelling On-line (EN)



HABILIDADES COMERCIAES / PRODUCTOS

Argumentarios comerciales para la venta de productos de riesgo y ahorro On-line

Captación, fidelización y retención cliente en seguros On-line

Caso Avanzado 1: Generali PPI y PPA On-line

Caso Avanzado 2: Generali PPI y PPA On-line

Caso Avanzado Seguros de Enfermedad y Subsidio On-line

Desafío Walk of Life (Generali Salud) On-line

La planificación de riesgos personales On-line

Los segmentos de clientes en la previsión social On-line

Principales objeciones en la venta de productos de jubilación On-line

Principales objeciones en la venta de productos de riesgo On-line

Productos aseguradores existentes para la previsión personal: Ahorro On-line

Productos aseguradores existentes para la previsión personal: Riesgo On-line

Sherpas: Acompaña a tus clientes a la cumbre de la inversión On-line

Ventajas e inconvenientes en las opciones de inversión On-line

Una visión práctica de los seguros de Responsabilidad Civil On-line

HABILIDADES GESTIÓN DE EQUIPOS

Mentorización On-line

Peer Coaching On-line

Reuniones efectivas On-line

Selección para managers On-line

Trabajo en equipo On-line

Lead the change you want in your team Online (EN)

HABILIDADES DIGITALES

Aprendizaje continuo On-line

Comunicación Digital (Usuarios Microsoft) On-line

Cooperación de equipos en red On-line

Cooperate in online teams Online (EN)

Cultura digital On-line

Digitalización de la venta de productos de seguros On-line

Gestión digital de la información On-line

Habilidades para el Teletrabajo On-line

Teleworking skills On-line (EN)

Identidad Digital On-line

Insurtech: Transformación digital del sector seguros On-line

Networking para vender más On-line

Seguridad y privacidad tecnológicas On-line

Trabajo en red On-line

Visión Estratégica: Transformación Digital On-line

Mejora tu productividad con IA On-line

Impulsa tu productividad con Copilot Chat On-line

Impulsa tu productividad con Copilot M365: Teams, OneDrive, OneNote y SharePoint On-line

Impulsa tu productividad con Copilot M365: Word, Excel, PowerPoint y Outlook On-line

HABILIDADES PERSONALES

Cómo desarrollar tu inteligencia emocional On-line

How to develop your emotional intelligence On-line (EN)

¿Cómo gestionar el estrés? On-line

5 Claves del Éxito Profesional On-line

Mejores Prácticas On-line

Potencia tu actitud para afrontar el cambio On-line

Saber recibir feedback On-line

Shadowing efectivo On-line

Transforma el estrés y la frustración On-line

Reduce your stress to improve your well-being On-line (EN)

Organiza tu tiempo eficazmente On-line

Organise your time effectively On-line (EN)

Potencia tu actitud para afrontar el cambio On-line

HERRAMIENTAS COMERCIALES

¡Apúntate al Canon Digital!

El Planificador Financiero On-line

Generali Genernet-Contabilidad On-line

Generali Genernet-Emisión On-line

Herramienta de Renovación de Cartera On-line

Mi Generali On-line

Sicol: Aplicativo de Gestión de Pólizas Colectivas On-line

Sicol: Cálculo rápido On-line

Portal del Distribuidor: Salesforce On-line

Asesor Global On-line

INTRODUCCIÓN A LOS RAMOS

Introducción a los Planes y Fondos de Pensiones On-line

Introducción a los Seguro de Ahorro No IBIPS Online

Introducción a los Seguros de Vida IBIPS On-line

Introducción al seguro Agrario On-line

Introducción al Seguro de Accidentes Online

Introducción al Seguro de Autos On-line

Introducción al Seguro de Comercio On-line

Introducción al Seguro de Comunidades On-line

Introducción al seguro de Decesos On-line

Introducción al Seguro de Hogar On-line

Introducción al seguro de Otros Daños a los Bienes Online

Introducción al Seguro de Pyme On-line

Introducción al Seguro de Responsabilidad Civil On-line

Introducción al Seguro de Salud On-line

Introducción al Seguro de Transportes On-line

Introducción al Seguro de Vida Online

Introducción al seguro Decenal On-line

Seguros de salud en la empresa On-line



OFIMÁTICA

Excel 365 On-line
Forms 365 On-line
OneNote 365 On-line
Outlook 365 On-line
PowerPoint 365 On-line
SharePoint 365 On-line
Teams 365 On-line
Trabajo colaborativo On-line
Word 365 On-line

LEGISLACION

Accesibilidad de las personas con discapacidad a los productos de seguro On-line
PBCyFT - El Triangulo de las Bermudas de los Seguros 1 On-line
PBCyFT - El Triangulo de las Bermudas de los Seguros 2 On-line
PBCyFT - El Triangulo de las Bermudas de los Seguros 3 On-line
PBCyFT - C@ladas: El mejor camino Anti lavado On-line
IDD (Casos Ley de Distribución de Seguros) On-line
La ley FATCA On-line
Normas deontológicas del sector On-line
Normativa aplicable en materia de condiciones generales de la contratación On-line
Normativa aplicable en materia de distribución de productos de seguro On-line
Prevención del Blanqueo de Capitales y de la Financiación del Terrorismo On-line
Preventing Money Laundering On-line (EN)
RGPD (Reglamento Europeo de Protección de Datos) M On-line
General Data Protection Regulation On-line (EN)
Ley bienestar animal On-line
Animal Welfare Law On-line (EN)



PRODUCTOS / SERVICIOS

Generali Accidentes Complet On-line
Generali Accidentes Familiar On-line
Generali Accidentes Senior On-line
Generali Agro On-line
Generali Ahorro 2022 On-line
Generali Autos On-line
Generali Ciberseguridad On-line
Generali Comunidad On-line
Generali Cyberfast On-line
Generali D&O: Seguro de Responsabilidad Civil de Administradores y Directivos On-line
Generali EPSV On-line
Generali Evolución Ahorro On-line
Generali Fondoselección Flexible On-line
Generali Hogar On-line
Generali Hospitalización Plus On-line
Generali Maquinaria Circulación On-line
Generali Mascotas On-line
Generali Mi Empresa On-line
Generali MiSalud Esencial On-line
Generali Motos On-line
Generali Multinversión Fácil On-line
Generali Multinversión PIAS Fácil On-line

PRODUCTOS / SERVICIOS

Generali Náutico On-line
Generali Negocio On-line
Generali Pets On-line (EN)
Generali PPI On-line
Generali Profesional Baremado On-line
Generali Profesional Plus On-line
Generali Protección Familiar On-line
Generali Protection Expat / Generali Protección Expat On-line (ES / EN)
Generali Protección Senior On-line
Generali Pyme On-line
Generali Renta Pensión On-line
Generali Renta Vitalicia 100% On-line
Generali Responsabilidad Civil Profesional Misceláneo On-line
Generali Salud-Dental On-line
Generali Sector Servicios On-line
Generali Transporte de Mercancías On-line
Generali Viajes On-line
Generali Vida Riesgo On-line
Generali Vida Riesgo Flexible On-line
Generali Vida y Accidentes Colectivo On-line
Generali Expat MedCare On-line (ES / EN)

SOPORTES



¿SABÍAS QUÉ?

¿Cómo actuar ante una posible recesión?
 ¿Cómo diversificar las inversiones?
 ¿Cómo invertimos los españoles?
 ¿Cómo protegernos de la inflación?
 ¿Cómo seleccionar fondos de inversión?
 ¿Es hoy un buen momento para invertir?
 ¿Estamos ante una recesión?
 ¿Hasta dónde pueden subir los tipos de interés?
 ¿Qué es la gestión Activa y Pasiva de las Carteras de inversión?
 ¿Qué es la inflación?
 ¿Qué son los tipos de interés y cómo influyen en la economía?
 10 Consejos del buen asesor
 Deflación
 Economía conductual (Parte 1)
 Economía conductual (Parte 2)
 Planificar la herencia (Seguros de vida)
 Inversiones temáticas
 Ahorro periódico I y Ahorro periódico II
 Derivados I y Derivados II

¿SABÍAS QUÉ?

El futuro de las pensiones: ¿Cuál será mi pensión?
 Inflación, deflación, estanflación
 Inversiones alternativas
 Invertir es para todos
 Metodología del asesoramiento financiero 1
 Metodología del asesoramiento financiero 2
 Planificación Financiera
 Renta Fija I
 Renta Fija II



AUTONOMOS

Autónomos VS Cuenta Ajena
Autónomos: Calidad de vida
Autónomos: Carencias
Autónomos: Cotización
Autónomos: Cotizar por la base mínima
Autónomos: Jubilación
Autónomos: Pensión Media
Autónomos: Retos de la Seguridad Social
Autónomos: Tipos
La fiscalidad del seguro de salud para autónomos

LEGISLACIÓN

Figuras impositivas
Implicaciones del RGPD en la distribución de seguros
La Seguridad Social: Visión General
PBCyFT: Principales implicaciones en el ámbito asegurador

HERRAMIENTAS COMERCIALES

Mi Generali

HABILIDADES COMERCIALES

Atención al cliente vía email
Atención al cliente: Eres de mucha ayuda
Conseguir tus metas: Planificación
Construye tu red de contactos
Desarrolla con eficacia a tus colaboradores
Elimina tus ladrones de tiempo
Escuchar para entender al cliente
Fidelizar al cliente
Gestión comercial por Videoconferencia
Liderar y tutelar equipos comerciales en remoto
Marca personal
Negociación Win-Win
Neurociencia
Nuevas herramientas de comunicación en público
Productividad Personal
Responder quejas
Trabajar en positivo



VENTA CONSULTIVA

Asertividad y derechos asertivos para la venta consultiva
Cierre de la venta consultiva
Conociendo al cliente en la venta consultiva
Detección de necesidades en la venta consultiva
El acercamiento en la venta consultiva
Escucha activa en ventas consultivas
Estilos de comunicación en la venta consultiva
FeedBack comercial (Venta consultiva)
Fidelización en ventas consultivas
Introducción a la venta consultiva
Manejo de la duda durante la venta
Manejo de la indiferencia durante la venta
Manejo de malentendidos durante la venta
Manejo de una desventaja real durante la venta
Modelando al vendedor de éxito para la venta consultiva
Nuestro producto: una propuesta de valor (Venta consultiva)
Prospección y networking en venta consultiva
Quejas, conflictos y reclamaciones en venta consultiva
Tratamiento de objeciones en venta consultiva
Vender por beneficios (Venta consultiva)

VENTA DE PRODUCTOS

Argumentos comerciales y objeciones en la venta de seguros de accidentes
Argumentos comerciales y objeciones en la venta de seguros de ahorro e inversión
Argumentos comerciales y objeciones en la venta de seguros de hogar
Argumentos comerciales y objeciones en la venta de seguros de RC
Argumentos comerciales y objeciones en la venta de seguros de vida riesgo
Argumentos comerciales y objeciones en la venta del seguro de comercio
Ciberriesgos: Ejemplos y casos prácticos
Determinación de capitales en el seguro de vida riesgo
El Seguro de Salud y su fiscalidad: Empresa-Trabajador
Hogar vs Comunidades. La concurrencia de seguros
La determinación de capitales en el seguro de hogar
La verificación del riesgo industrial: Elementos clave
Plan de Seguros Integral (PSI)
Planificador Financiero
Técnicas de venta segmento particulares
Técnicas de venta segmento autónomos
Técnicas de venta segmento empresas
TIP comercial ciberseguridad
TIP Comercial con consejos para una inversión eficaz
TIP comercial Generali Accidentes Complet
TIP comercial Generali Evolución Ahorro
TIP comercial Generali Fondoselección Flexible

VENTA DE PRODUCTOS

TIP Comercial Generali Hogar y Comunidades
TIP Comercial Generali Incapacidad Temporal
TIP Comercial Generali Náutico
TIP Comercial Generali Negocio y Mi Empresa
TIP Comercial Generali PPI
TIP Comercial Generali Autónomos PPES
TIP Comercial Generali Resp. Civil D&O
TIP Comercial Generali Resp. Civil Profesional
TIP Comercial Generali Viajes
TIP Comercial Generali Vida Riesgo
TIP Comercial para la selección de Fondos
TIP Comercial productos de Ahorro
TIP Comercial productos de inversión
TIP Comercial productos Decesos
TIP Comercial productos Salud
TIP Comercial Seguro de Salud Colectivo
TIP Cualificación cliente Accidentes
TIP Cualificación cliente Fondoselección Flexible
TIP Cualificación cliente Hogar
TIP Cualificación cliente Mi Empresa-Negocio
TIP Cualificación cliente PIAS_SIALP

VENTA DE PRODUCTOS

TIP Cualificación cliente PPI
TIP Cualificación cliente RC Profesional
TIP Cualificación cliente Salud Elección
TIP Cualificación cliente Vida Riesgo1
TIP Cualificación cliente Vida Riesgo2
TIP Prospección cliente Accidentes
TIP Prospección cliente Accidentes Empresa
TIP Prospección cliente Asistencia en viaje
TIP Prospección cliente Ciberseguridad
TIP Prospección cliente Decesos
TIP Prospección cliente Equipos Electrónicos
TIP Prospección cliente Generali Ahorro 2022
TIP Prospección cliente Generali Evolución Ahorro
TIP Prospección cliente Generali Vida Senior
TIP Prospección cliente Hogar-Comunidades
TIP Prospección cliente Incapacidad Temporal
TIP Prospección cliente Maquinaria
TIP Prospección cliente Mi Empresa-Negocio
TIP Prospección cliente Mi Salud
TIP Prospección cliente Náutico

VENTA DE PRODUCTOS

TIP Prospección cliente Negocio
TIP Prospección cliente PPI
TIP Prospección cliente RC D&O
TIP Prospección cliente RC General
TIP Prospección cliente RC Profesional
TIP Prospección cliente Responsabilidad Medioambiental
TIP Prospección cliente Salud Empresa
TIP Prospección cliente Salud Opción
TIP Prospección cliente Transporte Mercancías
TIP Prospección cliente Vida Riesgo1
TIP Prospección cliente Vida Riesgo2

