

Palestra Identikit del Cliente e Cliente in target

PERCORSI: FORMAZIONE IVASS - AGGIORNAMENTO IVASS - CONSOB

Area Tematica Ivass: CONTRATTUALE E PRODOTTI

Modulo area Ivass: 4. Valutazione delle esigenze dei consumatori

Macroarea Tematica Consob: CARATTERISTICHE DEGLI STRUMENTI FINANZIARI

Criteri ESMA punto V.III: Lettera D

Durata: 2 ore

Obiettivi:

Comprendere le caratteristiche del processo di targeting dei prodotti assicurativi, individuare aree di offerta e motivazioni di acquisto, confrontare la proposizione di marketing ideale con l'esperienza sul campo: questi sono i principali obiettivi di questo corso, che ruotando attorno al tema del target di un prodotto ripercorre la coerenza tra intervista del Cliente e target market del prodotto.

Contenuti:

MODULO 1 – Palestra Identikit del Cliente e Cliente in target

- Customer Gym – Cliente in target
- Il cosa e il come delle domande
- La consequenzialità
- L'ordine delle domande
- Le informazioni ottenute
- L'ordine delle domande advanced
- La sequenza delle domande
- La scelta delle soluzioni
- La spinta gentile
- La costruzione dell'offerta
- La scelta delle soluzioni advanced
- Le scelte di Adelaide
- Cosa abbiamo fatto

- L'ascolto attivo
- Ascolto attivo advanced

Prodotto da: LYVE

Contenuti a cura di: LYVE

Docente: Gianluca Turolla

Tecnologia di sviluppo: HTML5

Requisiti Tecnici minimi:

Acrobat Reader

I documenti PDF sono esportati per la versione 5 ma sono compatibili con le versioni successive di Acrobat Reader rilasciate fino alla data di aggiornamento di questo file.

Browser

- Internet Explorer 10
- Internet Explorer 11
- Mozilla Firefox
- Google Chrome

JavaScript abilitato

Blocco popup disabilitato

Risoluzione video minima

I corsi sono ottimizzati per una visualizzazione a 1024x768 su pc e tablet da almeno 7 pollici.

Altoparlanti o cuffie (in caso di prodotti multimediali)

Modalità di tracciamento dati - SCORM 1.2

CODICE CORSO: LYVE_0028