



---

# Herramientas Comunicacionales para Seguros

CURSO 100% ONLINE

## Contenido

A través de este curso descubrirás la clave para destacar en el competitivo mundo de los seguros. Conformado por 4 unidades, este programa te sumerge en el fascinante universo de la comunicación aplicada al ámbito asegurador.

## Modalidad

### Inicio



Inmediato

### Duración



Flexible,  
aproximadamente 1 mes.

### Modalidad



Online

### Requisitos



No se necesita experiencia  
ni conocimientos previos.



# Certificación

Certificado Digital del **Herramientas Comunicacionales para Seguros**, emitido por la Escuela Superior de Estudios Profesionales. El mismo posee código QR único para su validación y verificación de autenticidad. Acredita 40 hs.

Podrás compartirlo de forma automática en [LinkedIn](#)



## Certificaciones Adicionales



### Nacional

Emitida por la Cámara Argentina para la Formación Profesional y Capacitación Laboral



### Internacional

Emitida por la Organización Internacional para la Educación Permanente (OIEP)

---

## Destinatarios

Profesionales y estudiantes del ámbito de seguros que buscan mejorar sus habilidades comunicacionales y destacar en un mercado competitivo. También es ideal para quienes desean incursionar en el sector y adquirir habilidades necesarias desde el principio.

---

## Salidas Laborales

Podrás mejorar tus competencias en compañías de seguros, brokers o estudios jurídicos aplicando herramientas de comunicación efectiva, liderazgo, atención al cliente y oratoria. Ideal para quienes buscan mejorar su desempeño comercial, fortalecer vínculos con asegurados o asumir roles con mayor exposición dentro del mercado asegurador.

---

## Plan de Estudios

### **Unidad 1: Introducción a la comunicación**

Concepto de comunicación. Influencia y estilos. Concepto de influencia y persuasión. Círculo de importancia y de influencia. Conocer a los demás a través de la inteligencia emocional. Los cinco estilos de influencia. Sintonía Comunicativa. Técnicas de influencia: la empatía, el lenguaje corporal positivo y negativo. Acompasamiento. Estilos comunicacionales. La escucha activa. Comprensión. Barreras que impiden escuchar con eficiencia. Escuchar más allá de las palabras, lenguaje corporal. La comunicación dentro del ámbito de Seguros: terminología, características, estilos entre cliente, aseguradora y asegurado.

## **Unidad 2: El Liderazgo en el mercado de los Seguros**

Conceptos generales del liderazgo en las organizaciones. El líder y los seguidores. Estilos de liderazgo. Liderazgo y poder. Liderazgo situacional Distintas perspectivas de análisis y teorías sobre liderazgo. La neurociencia aplicada al ámbito organizacional. El aprendizaje y el desarrollo personal. El futuro de la Neurociencia en las organizaciones.

## **Unidad 3: Comunicación Digital**

El nuevo cliente digital. ¿Qué es la experiencia del cliente? Tipos de clientes. Necesidades de nuestros clientes. Que constituye una experiencia “mala”. La gestión de experiencia del cliente. Tecnología y plan de negocios. Herramienta de mejora, técnica del WOW. Analizar los segmentos virtuales. Redes Sociales. Concepto y características. Facebook, Instagram, Pinterest, LinkedIn, Twitter. Seguros digitales: ¿Cuáles son los clientes digitales en seguros? ¿Qué tipo de productos en seguros buscan esos clientes? Las redes sociales en el mercado asegurador.

## **Unidad 4: Oratoria y gestión de conflictos**

Presentaciones en Público. Claves para realizar una presentación profesional: estadísticas e informes de seguros. Fases: Definir objetivos, marco y checklist de la presentación. Herramientas para realizar presentaciones memorables: Storytelling, recursos de alto impacto, etc. La aplicación de esta presentación en el mercado asegurador. La resolución y gestión de conflictos. Conceptos de conflictos, quejas, manejo de objeciones. En el ámbito asegurador, cuáles son los conflictos que más se destacan con el cliente, el intermediario y la aseguradora. Cuáles son los puntos de ayuda para llevar adelante la resolución en el ámbito de Seguros.



# Acompañamiento Permanente

## Docente

Durante toda la cursada tendrás el acompañamiento permanente de un docente especializado y apasionado por su área, quien te guiará en la comprensión de los contenidos, corregirá tus actividades y responderá todas tus consultas académicas.



### Lic. Tamara Martyniuk

- Licenciada en Gestión de Seguros.
- Profesorado en Docencia Superior.
- Más de 30 años de experiencia en el sector asegurador.
- Se desempeñó en empresas como Nación Seguros, Galicia Seguros y Galeno Life, liderando áreas de siniestros y operaciones.
- Diplomada en Derecho de Seguros y certificada en Coaching Ontológico

## Área de Atención al Alumno

Además, contarás con un correo electrónico y un número de WhatsApp exclusivo para estudiantes, donde podrás recibir asistencia ante cualquier otra necesidad.

# Inscripción

## Pasos

1. Ingresá al siguiente [link](#)
2. Completá el formulario de inscripción
3. Realizá el pago

# ¿Por qué estudiar en ESEP?



## Opiniones

Tenemos 4,8/5 de puntuación y el 99% de nuestros alumnos nos recomiendan. [Ver opiniones](#)



## Garantía de Aprendizaje

Tenemos más de 20 años en el mercado y nuestros cursos tienen actualización permanente, siempre adaptados a los requerimientos del mercado.



## Técnicas de Búsqueda de Empleo

Al finalizar la capacitación, te brindaremos acceso gratuito a nuestro curso Técnicas de Búsqueda de Empleo Eficaz, con certificación incluida. En él aprenderás a crear un Currículum Vitae de alto impacto y a prepararte con confianza para enfrentar entrevistas laborales.



## Orientación Profesional


Te acompañaremos en la definición de tu objetivo profesional, en la optimización de tu perfil en plataformas como LinkedIn y en el uso estratégico de los principales portales de empleo, para que tu búsqueda esté alineada con tus intereses y puedas potenciar tus oportunidades.



# ESEP

Estudios Profesionales



 +54 11 3384-7000

 [esep.com.ar](http://esep.com.ar)

