



## ***TALLER: LA CERCANÍA DE AGENTES Y CORREDORES A LOS CLIENTES:***

*METODOLOGÍA  
DE TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICAS  
PARA LA EFICIENCIA*



 **3 de abril | 16:00h**

---

**“Descubre como la proximidad del mediador puede transformar  
tu relación con los clientes”**

---

**OBJETIVO del TALLER**

**La proximidad o cercanía del Mediador** como valor añadido para el cliente es un concepto que forma parte del universo de atributos de calidad o no-calidad en la mente de los consumidores.

Para ser más puristas, el Marketing de proximidad es una estrategia de comunicación que utilizan las empresas para maximizar el compromiso con los clientes en tiempo real en un entorno específico. Así pues, más allá del entorno y del momento, la proximidad al Cliente se convierte en una forma de sentir y percibir el valor que ofrece la labor de distribución de agentes y corredores.

¿En qué grado el Cliente percibe la proximidad de su mediador de seguros? ¿Qué significa para el Cliente sentir y/o percibir como próximo a su mediador? ¿Cómo conseguirlo y con qué técnicas?

En este taller no darán las claves del éxito universales (¿existen?) sino que mostrarán algunas técnicas que nos permitirán a los Mediadores alcanzar esa variable tan necesaria hoy en día como es la “*cercanía al cliente*” como una solución muy personalizada y exclusiva de cada negocio de mediación.

Estudiaremos y veremos técnicas para conseguirlo, como el **método GROW** para trabajar los objetivos de comunicación, los retos a afrontar, las alternativas posibles y el compromiso en un Plan de Acción óptimo.

También realizaremos algunos ejercicios útiles que se podrán aplicar de inmediato al negocio y nos darán sugerencias de la Neurociencia sobre la proximidad a las personas, desde el punto de vista de la comunicación y la relación con Clientes.

¡Quiero asistir!

## CONTENIDO

- Algunas Preguntas y reflexiones previas al respecto de la “Cercanía”
- La Ley de la Proximidad según la Psicología Gestalt
- ¿Qué hacen en otros sectores para ser más “cercaños” al Cliente?

- Algunas sugerencias desde la Neurociencia sobre la “Proximidad”
  - Herramientas del Marketing Relacional para fomentar la “cercanía”
  - El Método GROW para trazar el Plan de Acción
- 

## PONENTE



**Josep  
Gendra  
i Hom**  
REALE

- Responsable de Formación de Negocio de **REALE**.
- Licenciado en Psicología de la Educación - Universidad de Barcelona.
- Máster en Coaching y Liderazgo Personal - Universidad de Barcelona.
- Especialista en Coaching de Equipos - ICC.
- Certificado en Coaching Comercial - ICF.
- Postgrado en Gestión Rentable de Clientes y Marketing Relacional - Esade.
- Diplomado en Contabilidad Analítica y Finanzas - Universidad de Barcelona.
- Curso de Especialización en Dirección de Recursos Humanos - Universidad Europea Miguel de Cervantes.
- Especialista en Neurocoaching - International Coaching Federation.
- Profesor del Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras - Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales - Universidad de Barcelona.

¡Quiero asistir!

*¿Estás listo para potenciar la cercanía y marcar la diferencia?*

*¡Únete y transforma tu negocio!*

---

## **A QUIEN ESTÁ ORIENTADO**

- A todos los mediadores Colegiados o No Colegiados.
- Directivos de una empresa de Mediación o de entidad aseguradora.
- Alumnos del Colegio de Castellón.
- Empleados y Auxiliares de Corredurías
- Agente Exclusivos.
- Agentes Vinculados.

## **FORMACIÓN CERTIFICADA**

Taller presencial que acredita **3 horas lectivas** de Formación.

---

## **LUGAR DE CELEBRACIÓN DEL CURSO**

Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón

Avda. Capuchinos, 14 - Castellón

 **3 de abril | 16:00h**

[¡Quiero Asistir!](#)

**¡No ofrecemos fórmulas mágicas, sino técnicas reales y adaptables para crear relaciones duraderas y de confianza con tus clientes!**

---



*Síguenos:*

