



Area Sinistri

- Modalità: WEBINAR
- Durata: 8 ORE - MODULI DI 2 ORE (fruibili in successione in ambiti temporali diversi)

Presentato da: IAMA Sales Professional

La gestione dei sinistri sotto il profilo giuridico

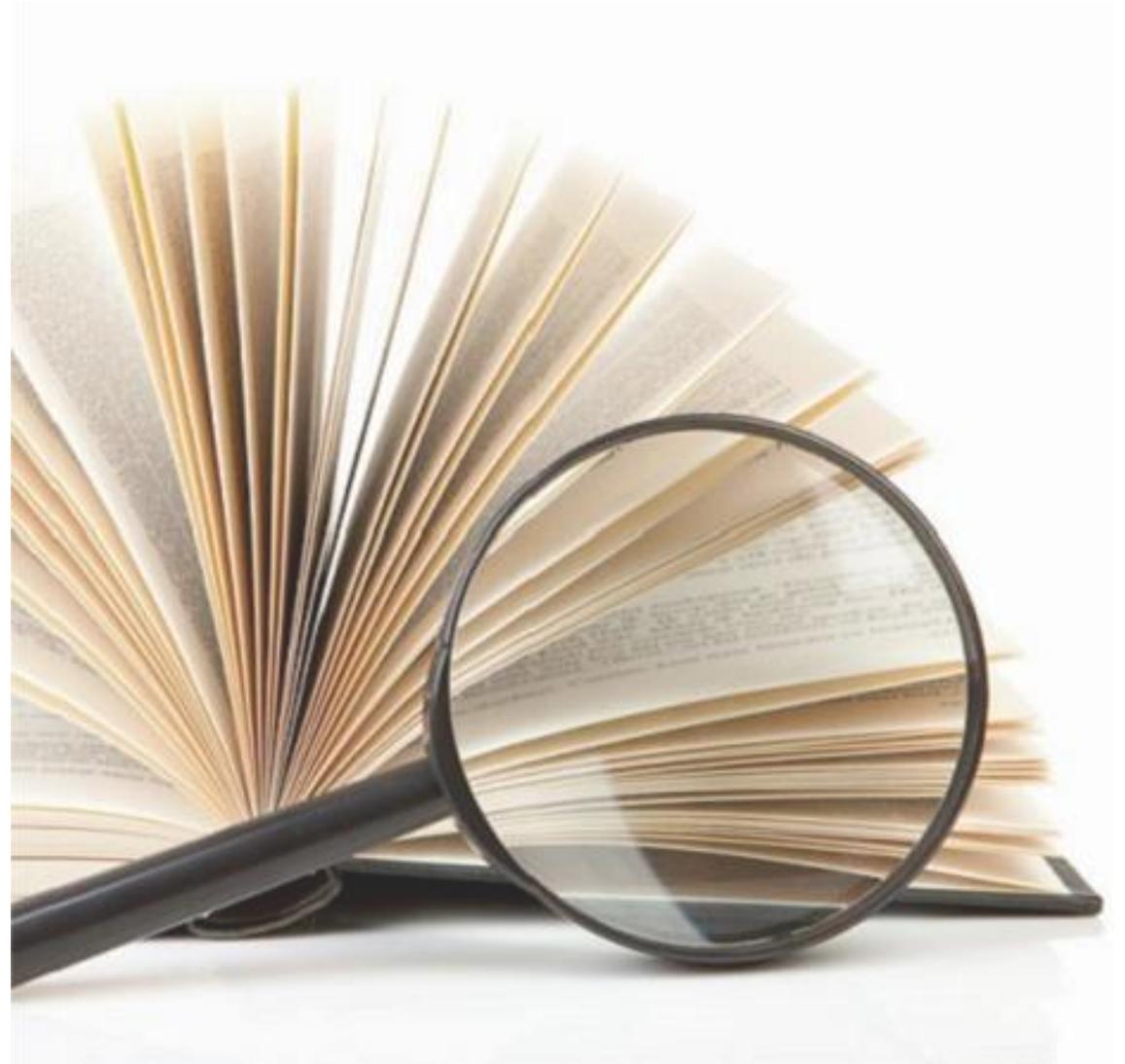
DESCRIZIONE

Il percorso parte dall'esame, sotto il profilo giuridico delle norme generali che regolano i sinistri;

Il percorso approfondisce poi sotto il profilo tecnico le caratteristiche dei sinistri (e i soggetti coinvolti) nei diversi ambiti:

- sinistri RC auto;
- sinistri nel ramo danni diversi dalla RC auto;
- sinistri nel ramo vita.

Infine anticipa gli aspetti comunicativi che intervengono nella gestione del sinistro, che vengono approfondite nel webinar collegato «La gestione del sinistro: analisi del problema, definizione delle alternative, gestione della fase negoziale».



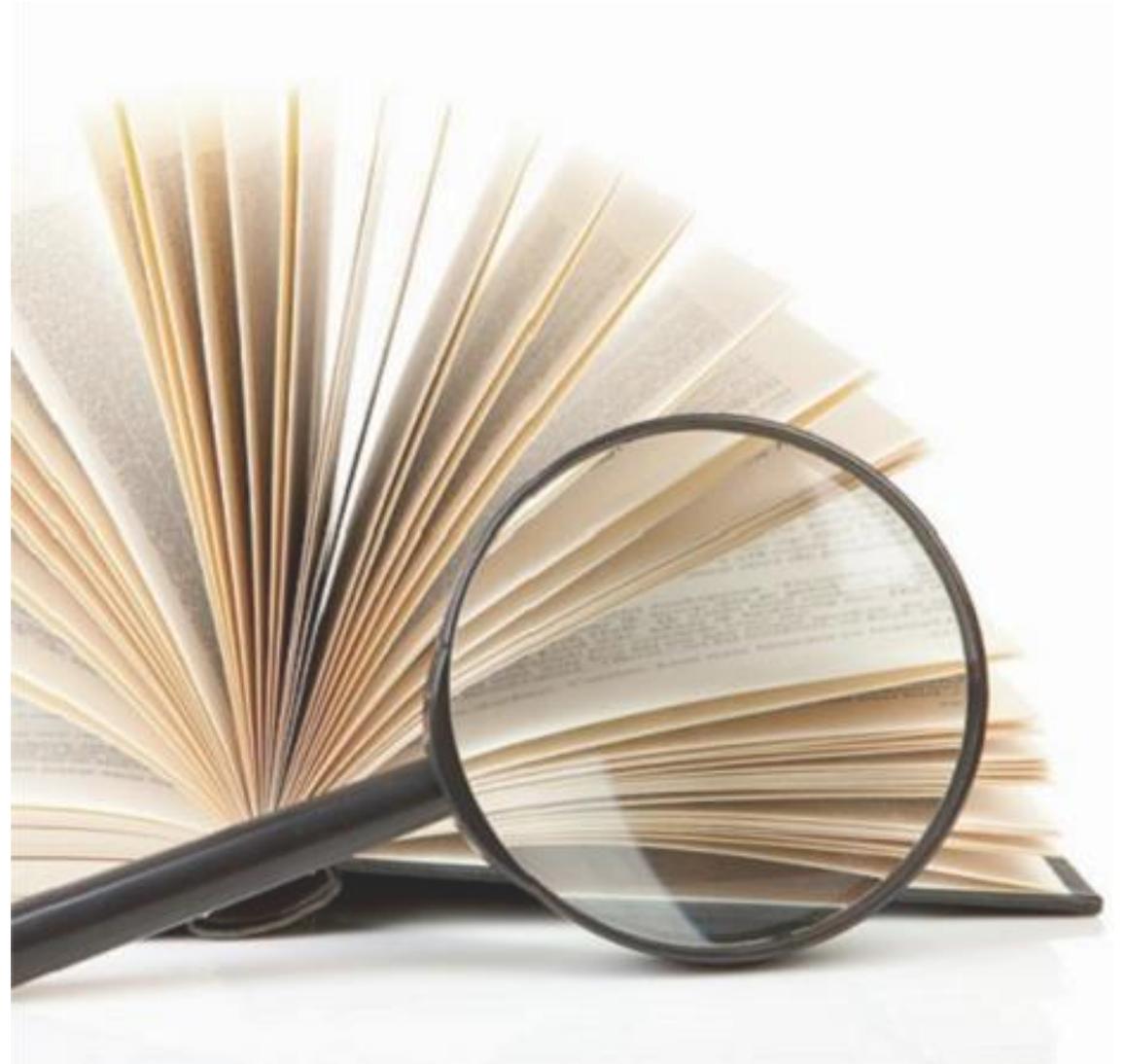
La gestione dei sinistri sotto il profilo giuridico

OBIETTIVI

Integrare le competenze tecniche con la cultura della gestione per accrescere il valore delle competenze e migliorare il processo di liquidazione sinistri.

CONTENUTI

- Norme generali che regolano i sinistri;
- Il sinistro in ambito RCA;
- Il sinistro nei rami danni;
- Il sinistro nei rami vita;
- La comunicazione con il cliente nella gestione del sinistro.



La gestione dei sinistri sotto il profilo negoziale

DESCRIZIONE

Ogni sinistro ha una genesi a sé, il liquidatore lo approccia seguendo una metodologia consolidata che si articola nelle seguenti quattro fasi:

- Prima fase: istruttoria;
- Seconda fase: studio e valutazione delle problematiche inerenti il sinistro, e raccolta della documentazione;
- Terza fase: valutazione della praticabilità di un accordo a definizione delle richieste;
- Quarta fase: gestione negoziale della trattativa.

Questo percorso formativo permette di accrescere la capacità di analisi dei problemi e la conseguente presa di decisione, da applicare nelle prime tre fasi del processo di valutazione dei sinistri. Prosegue poi nel presentare le logiche e le tecniche di negoziazione da utilizzare nella gestione delle relazioni nell'ambito dell'intero processo di gestione dei sinistri



La gestione dei sinistri sotto il profilo negoziale

OBIETTIVO

L'obiettivo è quello di incrementare le capacità di analisi dei problemi, presa delle decisioni e gestione dei processi negoziali, dei liquidatori.

CONTENUTI

- Cos'è un problema;
- L'analisi dei problemi complessi;
- Le euristiche;
- Dall'analisi del problema alle soluzioni;
- La negoziazione: definizione;
- La negoziazione distributiva;
- I Batna;
- Il diagramma causa-effetto;
- Logiche, tecniche e strategie negoziali nel processo di liquidazione.





Contatti Società



IAMA Sales Professional S.r.l.

Via Cesare Battisti 4

20.122 Milano (MI)



Telefono

+39 02 89367259



Sito Web

www.iamasp.it



E-mail

info@iamasp.it



Referenti

Sergio Pollini

Partner

sergio.pollini@iamasp.it

+39 347 879 36 98