



# **TECNICO QUALIFICATO NELLA PROMOZIONE COMMERCIALE DI PRODOTTI ASSICURATIVI - Profilo non più attivabile dal 23/07/2009**

Settore ISFOL: 22 - CREDITO E ASSICURAZIONI  
SubSettore ISFOL: 2201 - Credito e assicurazioni  
Codice Profilo: 2201022

## **Descrizione**

E' una professionalità che opera nel settore delle attività ausiliare delle assicurazioni e dei fondi pensione. Propone garanzie di copertura assicurativa particolari, sia al privato cittadino, sia al commerciante, all'artigiano, all'imprenditore o all'ente pubblico. Si occupa degli aspetti di carattere commerciale e organizzativo. Opera assumendo le responsabilità connesse al ruolo tecnico che svolge, ivi compreso l'aggiornamento, ed eventualmente collaborando con altri profili del settore.

## **Codice ATECO**

J67.2 - ATTIVITÀ AUSILIARIE DELLE ASSICURAZIONI E DEI FONDI PENSIONE

## **Contenuti di base**

- \*norme giuridiche e tecniche sui prodotti assicurativi;
- \*analisi dei bisogni e motivazioni del personale;
- \*tecniche sui prodotti assicurativi;
- \*organizzazione dell'agenzia in generale ed in particolare del settore commerciale, individuandone i principali aspetti operativi;
- \*tecniche di vendita
- \*marketing aziendale;
- \*contratto di lavoro e principali normative regolanti il rapporto di lavoro;
- \*igiene del lavoro, prevenzione, pronto soccorso

## **Contenuti tecnico-professionali**

- \*analisi delle necessità dell'azienda agenzia in termini di risorse umane e tecniche;
- \*ricerca, selezione, inserimento ed affiancamento del personale addetto alle vendite;
- \*capacità relazionali nella vendita;
- \*organizzazione e coordinamento dell'attività commerciale all'interno ed all'esterno;
- \*individuazione dei caratteri e delle tendenze del marketing aziendale;
- \*scelta e articolazione della soluzione alle esigenze del cliente;
- \*gestione di tecniche di comunicazione adeguate al contesto e all'interlocutore;
- \*analisi della documentazione informativa aziendale e formulazione della strategia di risposta

adeguata negli strumenti, nelle finalità e nei costi;

\*rapporti interpersonali a monte e a valle e con i livelli di responsabilità;

\*previsione dell'evoluzione del proprio ruolo professionale

### **Contenuti trasversali**

#### **Requisiti di ingresso**

\*Istruzione secondo ciclo: titolo attestante il compimento del percorso relativo al secondo ciclo dell'istruzione (sistema dei licei o sistema dell'istruzione e formazione professionale); oppure Formazione professionale: qualifica professionale di II livello corrispondente a profilo professionale nel settore/subsetto di riferimento; oppure Istruzione primo ciclo: diploma di scuola secondaria di primo ciclo + esperienza lavorativa biennale nel settore di riferimento  
null

#### **Criteri di selezione**

\*test psicotecnici attitudinali;

\*colloquio individuale motivazionale tendente all'accertamento di doti intuitive, organizzative e della disponibilità alle relazioni umane

#### **Sbocchi occupazionali**

\*agenzia di assicurazione;

\*agenzie di marketing oriented;

\*realità industriali e commerciali

#### **Durata**

\*ore 800

#### **Professionalità docente**

\*diploma o laurea preferibilmente nel settore economico/amministrativo;

\*esperti del settore;

\*tutor

#### **Attrezzature e sussidi didattici**

\*aula attrezzata con lavagna luminosa e a fogli mobili e sussidi audiovisivi e informatici e documentazione necessaria

#### **Note**