



CURSO ONLINE

El cerebro del asegurado: neurociencia, sesgos y decisiones para el PAS

Por qué un cliente pide «la más barata» y otro «lo más completo que haya»: entendé cómo decide el asegurado y ayúdalo a decidir mejor, sin manipular

100% online

Acceso inmediato

19 lecciones

6 unidades

Certificación AAPAS

El cerebro del asegurado es un curso para productores asesores de seguros que quieren entender cómo decide de verdad un cliente: qué escucha, qué recuerda, qué riesgo siente y contra qué cifra compara el precio. Y para usar eso a favor del cliente: preguntar mejor, explicar menos y más claro, y presentar opciones que...

¿Qué vas a aprender?

- ✓ Reconocer en qué etapa de la decisión está cada cliente y qué necesita en cada una
- ✓ Leer cuánta motivación, capacidad y oportunidad tiene el cliente para entender lo que le explicás
- ✓ Elegir qué información dar y cuánta, sin abrumar ni ocultar
- ✓ Distinguir el riesgo que el cliente tiene del que siente, y hacer visible la protección que hoy no ve
- ✓ Detectar en frases reales la disponibilidad, el exceso de confianza, el optimismo y la aversión a la pérdida
- ✓ Responder al «¿cuánto sale?» hablando de valor, y cuidar contra qué cifra compara el cliente
- ✓ Armar tres alternativas comparables y explicarlas en sesenta segundos, sin esconder la franquicia
- ✓ Orientar sin manipular, y reconocer los sesgos que vos mismo traés a la entrevista

INVERSIÓN

\$130.000 ARS

2 cuotas sin interés de **\$65.000** · Socios AAPAS: **\$104.000** (~20%)

Inscríbete ahora

academia.aapasonline.com.ar/curso/el-cerebro-del-asegurado-neurociencia-sesgos-y-decisiones-para-el-pas

Contenido del curso

1

Bienvenida

Por qué cuesta pagar hoy por algo que esperarás no usar, y cómo está armado el curso.

1 lección

2

Unidad 1 · Cómo decide el cerebro del consumidor

El recorrido de la decisión, la motivación, la atención y la memoria del cliente, y el PAS como traductor de...

4 lecciones

3

Unidad 2 · El cerebro frente al riesgo

Riesgo objetivo y percibido, por qué cuesta contratar lo que esperamos no usar, los sesgos de la entrevist...

4 lecciones

4

Unidad 3 · Precio, valor y percepción

Lo que hay detrás de «¿cuánto sale?», precio y valor percibidos, puntos de referencia y anclaje, y cómo...

4 lecciones

5

Unidad 4 · Diseñar decisiones más conscientes

Del vendedor al facilitador, simplificar sin ocultar, la ética de usar lo que sabemos y los sesgos del propio...

4 lecciones

6

Cierre y trabajo final

Repaso por situaciones y el trabajo final: diseñar la decisión de Julián.

2 lecciones

¿Para quién es este curso?

Productores asesores en actividad

- Escuchan «la más barata» todos los días
- Quieren explicar sin abrumar

Personal comercial de oficinas de PAS

- Atienden consultas y cotizan
- Arman las propuestas

PAS que empiezan

- Necesitan ordenar la primera entrevista
- No saben cuánta información dar

Organizadores y referentes de equipo

- Forman a productores nuevos
- Revisan cómo se presentan las propuestas

Qué necesitás para empezar

- ✓ Computadora, tablet o celular con un navegador actualizado
- ✓ Parlantes o auriculares para los videos (todos tienen subtítulos)
- ✓ Experiencia básica en la atención de clientes de seguros, o ganas de empezar
- ✓ Conexión a internet estable
- ✓ Unas 3 o 4 horas por semana



Inscríbete hoy · Acceso inmediato

academia.aapasonline.com.ar/curso/el-cerebro-del-asegurado-neurociencia-sesgos-y-decisiones-par-a-el-pas

Consultas por WhatsApp: +54 9 351 656-8730 · Academia AAPAS