

CURSO ONLINE

Diseñar confianza: neuromarketing y experiencia del cliente para el PAS

La confianza no se pide: se diseña. Aprendé a transformar cada mensaje, cotización, renovación y siniestro en una experiencia clara que fideliza al asegurado

100% online

Acceso inmediato

19 lecciones

6 unidades

Certificación AAPAS

Diseñar confianza: neuromarketing y experiencia del cliente para el PAS es un curso práctico para productores asesores de seguros y sus equipos que quieren pasar del servicio reactivo a una experiencia diseñada punto por punto: qué siente el cliente en cada etapa, qué señales lee en los primeros 30 segundos y cómo...

¿Qué vas a aprender?

- ✓ Reducir la carga cognitiva y la incertidumbre del asegurado al cotizar, renovar o gestionar un siniestro
- ✓ Identificar qué siente el cliente debajo de frases cotidianas como «después lo veo» o «mi amigo paga menos»
- ✓ Construir señales visibles de competencia, integridad y benevolencia desde los primeros 30 segundos de contacto
- ✓ Reemplazar sobrepromesas riesgosas («tenés todo cubierto») por explicaciones claras en pesos y pasos concretos
- ✓ Auditar los 5 puntos de contacto de tu oficina para detectar y sellar microfugas de confianza
- ✓ Mapear el Customer Journey del asegurado y diseñar los momentos de verdad combinando agilidad digital y calidez humana
- ✓ Traducir cláusulas técnicas a lenguaje claro y aplicar comunicación asertiva en conversaciones difíciles
- ✓ Ordenar la atención por WhatsApp con criterios claros sobre cuándo escribir, cómo estructurar el mensaje y cuándo llamar

INVERSIÓN

\$130.000 ARS

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

[Inscríbete ahora](#)

academia.aapasonline.com.ar/curso/disenar-confianza-neuromarketing-y-experiencia-del-cliente-para-el-pas

Contenido del curso

1

Presentación

Por qué la confianza no se pide ni se declara: se diseña en cada contacto con el asegurado.

1 lección

2

Unidad 1 · El cerebro antes de la confianza

Atención, emoción, racionalidad limitada, carga cognitiva, percepción del riesgo en seguros y el PAS como...

4 lecciones

3

Unidad 2 · Las señales que construyen confianza

Las dimensiones de la confianza en seguros, las señales que lee el cliente, la primera impresión, la...

4 lecciones

4

Unidad 3 · Diseñar experiencias que el cliente recuerde

Del servicio reactivo a la experiencia diseñada, el Customer Journey del asegurado, los momentos de...

4 lecciones

5

Unidad 4 · Comunicación que genera confianza

Escuchar antes de convencer, lenguaje que reduce carga cognitiva, comunicación asertiva con empatía y...

4 lecciones

6

Conclusión y trabajo final

El nuevo diferencial del PAS frente a comparadores e inteligencia artificial, y la actividad integradora...

2 lecciones

¿Para quién es este curso?

Productores asesores en actividad

- Quieren diferenciarse de los comparadores automáticos
- Buscan retener cartera en las renovaciones

Colaboradores de oficinas de PAS

- Atienden consultas diarias y arman cotizaciones
- Hacen el seguimiento de emisiones y cobranzas

PAS en crecimiento

- Quieren construir confianza desde el primer contacto
- Buscan plantillas y guiones claros sin sonar a robot

Organizadores y líderes de equipo

- Necesitan un estándar de atención común para todo el equipo
- Quieren evitar sobrepromesas que traen reclamos en el siniestro

Qué necesitás para empezar

- ✓ Computadora, tablet o celular con un navegador actualizado
- ✓ Parlantes o auriculares para los videos (todos tienen subtítulos opcionales)
- ✓ 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/disenar-confianza-neuromarketing-y-experiencia-del-cliente-para-el-pas

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

