

Asigurări și reasigurări

STRUCTURA

Programul de studii	HORTICULTURĂ ID
Anul de studii	An IV
Semestrul	I
Regimul disciplinei	DU
Numărul total de ore pe săptămână	SI - 2 ore; AA - 1 ore
Numărul total de ore conform planului de învățământ	SI - 28 ore; AA - 14 ore
Numărul de credite transferabile	3

OBIECTIVELE DISCIPLINEI

- Cunoasterea produselor de asigurari agricole, pasii vanzarii si tehnici de negociere si finalizare.
- Dezvoltarea capacității de a se integra și de a lucra în cadrul unui Unit (echipa);
- Dezvoltarea capacității de a-si manageria singuri resursele (de timp, bani, disponibilitate profesionala si emotională).
- Dezvoltarea capacitatii de management al propriilor resurse

CONȚINUTUL DISCIPLINEI*

STUDIU INDIVIDUAL	Nr. ore
Noțiuni introductive - Introducere în asigurări; Noțiuni tehnice utilizate în asigurările de viață.	2
Unitatea de învățare nr.1 - Piața asigurărilor în România. Valorile fundamentale ale unei companii de asigurare, definiții și termeni de asigurare. Descrierea activităților de asigurare.	3
Unitatea de învățare nr.2 - Activitatea agentului de asigurări; codul de etică.	3
Unitatea de învățare nr.3 - Procesul de vânzare.	3
Unitatea de învățare nr.4 - Tehnici interactive de comunicare.	3
Unitatea de învățare nr.5 - Tehnici de finalizare a unei discuții sau tranzacții	3
Unitatea de învățare nr.6 - Produse, tipuri de asigurări de viață.	2
Unitatea de învățare nr.7 - Produse: asigurări non viață, asigurări agricole, asigurări de locuințe, asigurări transport.	3
Unitatea de învățare nr.8 - Produse: asigurări non viață, RCA, Casco, Carte verde;	3
Unitatea de învățare nr.9 - Produse: asigurări non viață, asigurări agricole;	3

*Se vor specifica pe scurt conținutul disciplinei la curs si Lucrări practice L/S/P (denumire capitol și conținut capitol)

ACTIVITĂȚI ASISTATE	Nr. ore
Noțiuni introductive - Procesul de vânzare: prospectarea (metode de obținere a numelor, calificarea prospectilor, organizarea bazei de date. Proiect 100.	2
FAN, (formularul de analiză al necesităților). Contactul telefonic; Discuția preliminară; Pașii de obținere a referințelor.	2
Interviul; Tratarea obiecțiilor; Tehnici de finalizare; Urmărirea vânzării. Inmânarea poliței, Contactul post-vânzare.	2
Produse: asigurări de viață;	2
Produse: asigurări non- viață	2
Produse: asigurări agricole.	2
Produse: asigurări agricole.	2

BIBLIOGRAFIE

1. **Ion Ligia**, 2017 Asigurări , reasigurări și tehnici de comunicare. Editura Ex Terra Aurum. București (ISBN 978-606-8827-50-6)
2. Kouze, Peter, Leadership Challenge, San Francisco: Jossey-Bass, 2003.
3. Walsh, Jack, Straight from the Gut. New York: Warner Books, 2001

EVALUARE

Tip de activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală %
SI	Scris/ 2 subiecte teoretice, prezentate in referat si PP	Examen	40%
AA	Scris/ 5 intrebari cu aplicabilitate precatica, prezentate in sedintele de laborator	Lucrare de evaluare	60%
Alte activități			

Titularul activităților asistate: Conf.univ.dr. ION Ligia