

Asigurări și reasigurări

STRUCTURA

Programul de studii	HORTICULTURĂ
Anul de studii	IV
Semestrul	I
Regimul disciplinei	DU
Numărul total de ore pe săptămână	Curs -2 ore; L/S/P-1 oră
Numărul total de ore conform planului de învățământ	Curs -28 ore; L/S/P-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*

CURS	Nr. ore
Noțiuni introductive - Introducere în asigurări; Noțiuni tehnice utilizate în asigurările de viață.	2
Capitolul I - Piața asigurărilor în România. Valorile fundamentale ale unei companii de asigurare, definiții și termeni de asigurare. Descrierea activităților de asigurare.	2
Capitolul II - Activitatea agentului de asigurări; codul de etică.	2
Capitolul III - Procesul de vânzare.	2
Capitolul IV - Tehnici interactive de comunicare.	2
Capitolul V - Tehnici de finalizare a unei discuții sau tranzacții	2
Capitolul VI- Produse, tipuri de asigurări de viață.	2
Capitolul VII - Produse: asigurări non viață, asigurări agricole, asigurări de locuințe, asigurări transport.	2
Capitolul VIII - Produse: asigurări non viață, RCA, Casco, Carte verde;	2
Capitolul IX - Produse: asigurări non viață, asigurări agricole;	2

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

LUCRĂRI PRACTICE L/S/P	Nr. ore
Noțiuni introductive - Procesul de vânzare: prospectarea (metode de obținere a numelor, calificarea prospecților, organizarea bazei de date. Proiect 100.	2
Capitolul I - FAN, (formularul de analiză al necesităților). Contactul telefonic; Discuția preliminară; Pașii de obținere a referințelor.	2
Capitolul II – Interviu; Tratarea obiecțiilor; Tehnici de finalizare; Urmărirea vânzării. Înmânarea poliței, Contactul post-vânzare.	2
Capitolul III - Produse: asigurări de viață;	2
Capitolul IV - Produse: asigurări non- viață	2
Capitolul V - Produse: asigurări agricole.	2
Capitolul VI - 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 %
Curs	Scris/ 2 subiecte teoretice, prezentate în referat și PP	Examen	80%
L/P/S	Scris/ 5 întrebări cu aplicabilitate practică, prezentate în ședințele de laborator	Lucrare de evaluare	20%
Alte activități			

Titularul activităților de curs: Conf. Dr. ION Ligia

Titularul activităților de lucrări practice L/S/P: Conf. Dr. ION Ligia