



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

Diretoria de Ensino Técnico

**MEGA VENDAS**

**Ano 2019**

<b>Objetivo Geral</b>	Capacitar os participantes a melhorarem suas estratégias comerciais, conduzindo um processo de vendas voltado para as necessidades do cliente tendo, como consequência, um aumento dos resultados e uma maior fidelização das suas carteiras.
<b>Carga Horária</b>	18 horas
<b>Público Alvo</b>	Corretores de seguros e área comercial de seguradoras
<b>Pré-Requisito</b>	Ensino Médio
<b>Avaliação</b>	Através de atividades em sala
<b>Material Didático</b>	Elaborado pelo Professor
<b>Ementa</b>	A mudança nas relações comerciais e o que esperar da próxima década   Comunicação persuasiva em vendas   O Funil de vendas em seguros, da prospecção à fidelização   Vendendo mais com a metodologia Spin Selling   Como transformar o aprendizado em resultados.
<b>Conteúdo Programático</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ <b>A mudança nas relações comerciais e o que esperar da próxima década</b><ul style="list-style-type: none"><li>• Relações comerciais, um século de grandes mudanças</li><li>• Passado, presente e futuro do mercado de seguros</li><li>• Qual a expectativa do cliente com relação ao seu corretor</li><li>• Como sobreviver à próxima década</li></ul></li><li>➤ <b>Comunicação persuasiva em vendas</b><ul style="list-style-type: none"><li>• A comunicação em vendas</li><li>• A persuasão a favor do seu cliente</li><li>• Métodos de potencializar a comunicação persuasiva</li></ul></li><li>➤ <b>O Funil de vendas em seguros, da prospecção à fidelização</b><ul style="list-style-type: none"><li>• Identificando as fontes e elaborando o plano de prospecção</li><li>• Agendamento, a presença faz a diferença</li><li>• A venda e suas etapas</li></ul></li><li>➤ <b>Vendendo mais com a metodologia Spin Selling</b><ul style="list-style-type: none"><li>• Conceitos chaves da metodologia</li><li>• Perguntas S.P.I.N.</li><li>• Elaboração do modelo SPIN para diferentes produtos</li></ul></li></ul>



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

Diretoria de Ensino Técnico

**MEGA VENDAS**

	<p>➤ <b>Como transformar o aprendizado em resultados</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Definição de objetivos e metas</li><li>• Estruturação de Plano de Ação</li></ul>
<b>Mini currículo do Professor</b>	<p>Rodrigo Maia - Formado em Comunicação, possui especialização em Gestão Empresarial e Recursos Humanos pela PUC do Rio de Janeiro. Com quase 20 anos de experiência em Gestão Estratégica de Recursos Humanos e desenvolvimento de pessoas com foco em competências relacionadas à estratégia do negócio, já ocupou cargos de gestão em grandes empresas, inclusive no exterior. Certificado em coaching pelo Integrated Coaching Institute, atua nas áreas de Desenvolvimento de Competências Comportamentais, Atendimento, Vendas e Negociação, Comunicação, Formação de Lideranças. Gestor de projetos educacionais e de geração de renda da Cruz Vermelha Brasileira, consultor associado da Lee Hecht Harrison e da SGS Academy, sócio-diretor da LUCRUS Consultoria, da coaching4change e da MENTORSEG, também atuando como consultor e palestrante da AMCHAM Brasil. Professor de cursos técnicos, graduação e pós-graduação de renomadas instituições como UERJ, ENS, SENAC Rio, UNIFAL, UNIFOA e vídeo-professor da Dtcom.</p> <p><a href="https://www.linkedin.com/in/rdmaia">linkedin.com/in/rdmaia</a></p>