

Gestão Comercial de Mediadores na Área Seguradora - RAMO VIDA

Objetivos Gerais:

O Gestor Comercial das Seguradoras tem um papel crucial no atingir dos objetivos da empresa, sendo o “rosto” da empresa junto dos mediadores e muitas vezes junto do consumidor final, particular ou empresa, servindo também de elemento de ligação entre o cliente interno e o cliente externo.

As funções que desempenha, exigem competências relevantes no âmbito da negociação, gestão, desenvolvimento e animação de equipas.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos ficarão aptos:

- Compreender a relevância e funcionamento da distribuição de seguros no setor segurador;
- Dirigir e planear a atividade comercial no âmbito segurador;
- Sistematizar processos de gestão no âmbito da mediação de seguros;
- Analisar e interpretar as informações de gestão relevantes na esfera de atuação dos gestores comerciais;
- Liderar e motivar as redes de mediação eficazmente visando o atingir dos resultados comerciais superiormente definidos.

Destinatários:

Este curso é dirigido aos profissionais que exercem funções de Gestão Comercial no setor segurador e que negociam com clientes externos e internos, liderando equipas de mediadores.

Carga Horária:

16 horas

Conteúdo Programático:

Módulo I – Gestão Comercial, Conceitos e Elementos Fundamentais

- Evolução do conceito de gestão de vendas até à atualidade;
- O posicionamento das vendas no marketing-mix;
- Organização da área de vendas;
- Interação da área de vendas com as outras áreas da empresa;
- Planeamento de vendas;
- Objetivos na atividade comercial.

Módulo II – Gestão de Mediadores

- Sistematização de processos de gestão no âmbito da mediação:
 - Análise das redes de mediação da seguradora;
 - Análise dos principais concorrentes a nível da mediação;
 - Recrutamento e formação de mediadores;
 - Estruturação comercial e segmentação da rede de agentes;
 - Elaboração e transposição de objetivos para as redes e sub-redes de mediação;
 - Medição e aferição de resultados.
- Gestão de conta na atividade de intermediação de seguros:
 - Definição de objetivos;
 - Processo de gestão de conta;
 - Plano de atividades;
 - Ferramentas de atuação;
 - Medição e aferição de resultados;
 - Atividade prática.
- Planeamento de conta direcionado aos mediadores principais:
 - Análise do mediador;
 - Elaboração do planeamento de conta;
 - Definição de objetivos;
 - Planeamento de atividades;
 - Atividade prática.

- Partilha das informações de gestão com os mediadores de seguros.

Módulo III – Animação e Motivação de Mediadores na Atividade Seguradora

- A importância da coesão das equipas para o atingir dos resultados:
 - Atividade prática.
- Equipas de alto desempenho - Modelo Perform:
 - Atividade prática.
- Desenvolvimento, Animação e Motivação das Redes e Sub-redes de mediação no setor segurador:
 - Fatores determinantes da motivação;
 - Principais Teorias da Motivação;
 - Objetivos da motivação;
 - Mix-motivacional;
 - Modelo de desenvolvimento das equipas;
 - Dinamizar e animar equipas em ambiente competitivo;
 - Atividade prática.
- A liderança das Redes e Sub-redes de mediação no setor segurador;
- Principais Conclusões e Encerramento.