

Técnicas de Vendas e Reporting Comercial para Agentes de Seguros

Objetivos Gerais

Hoje em dia, os mercados estão cada vez mais competitivos e disputados. Vender, produtos ou serviços, de uma forma rentável, mantendo uma relação de continuidade e duradoura com os clientes é uma tarefa árdua, mas é o objetivo central e estratégico para a maioria das empresas com mentalidade vencedora.

Nesta perspetiva, os técnicos de vendas são a parte mais importante de todo o processo, porque é através do seu trabalho de vendas e fidelização dos seus clientes que as empresas prosperam e a rentabilidade aumenta.

Com a evolução das exigências dos consumidores, a categoria de comercial teve de evoluir, para uma nova denominação e com mais responsabilidades.

Hoje um Gestor de Vendas tem de conhecer bem os produtos que esta a oferecer ao cliente, tem de saber classificar o cliente, fazer prospeção de mercado, ter conhecimentos para fidelizar o cliente, saber responder às reclamações do cliente.

Com este curso pretende-se dotar os participantes com técnicas de venda e negociação, específicas para a gestão comercial de seguros, que possibilitem aumentar a eficácia dos resultados comerciais.

Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- Identificar todas as técnicas de venda de seguros;
- Tratar todas as objeções dos clientes;
- Mitigar o risco para área técnica;
- Efetuar reports comerciais semanais;
- Identificar as necessidades do cliente e aconselhar o melhor seguro;
- Apoiar o cliente na resolução do sinistro.

Destinatários

Este curso é dirigido a todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar conhecimentos de vendas de seguros, aos gestores de seguros, comerciais, técnicos de venda e team leader.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

30 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Técnicas de Venda de seguros Não vida

- Seguro Automóvel – Conceito, coberturas obrigatórias e facultativas;
- Seguro de Acidentes de Trabalho - Conceito, coberturas.
- Seguro de saúde – Conceito, coberturas;
- Seguro de Acidentes Pessoais – Conceito, coberturas;
- Seguro Multirriscos Particulares e Negocio – Conceito, coberturas obrigatórias e facultativas;
- Seguro Responsabilidade Civil – Conceito, coberturas;
- Cliente particular versus cliente empresarial;
- Rolls play de vendas;
- Reporting semanal.

Módulo II – Técnicas de Venda de Seguros do Ramo Vida

- Seguro de Vida - – Conceito, coberturas obrigatórias e facultativas;
- Seguro de Capitalização – Âmbito e pressupostos;
- Seguro Misto – Âmbito e Pressupostos;
- Rolls Plays de vendas;
- Reporting semanal.

Módulo III – Comunicação e Liderança

- Como superar as objeções;
- Como criar empatia rapidamente;
- Comunicação consciente e inconsciente;
- Análise e leitura de emoções;
- Tipos de personalidades na venda;
- Como se adaptar e liderar a venda;

- Como ajudar os seus clientes a decidir.

Módulo IV – A Comercialização de Seguros e os Sinistros

- Sinistros do Ramo não Vida;
- Sinistros do ramo Vida;
- Como “ganhar” cliente num sinistro.

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.