

Direção Comercial na Área Seguradora

Objetivos Gerais

A atividade comercial e sólidas noções da técnica de seguros, são elementos fundamentais para o sucesso das empresas em geral e das empresas de seguros em particular, visto que estas vendem produtos intangíveis e em que a força de vendas é claramente um fator diferenciador na qualidade percebida pelos clientes e por todos os *Players* que orbitam à volta do setor segurador.

Nesta ótica o responsável da área comercial é um elemento fulcral, para o atingir dos objetivos superiormente definidos e dos objetivos delineados para a sua equipa, pelo que, a sua compreensão do negócio segurador, correta interpretação dos dados de gestão e ação no âmbito da liderança e motivação de equipas, são cruciais para o sucesso da sua equipa e empresa de seguros onde opera.

Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficarão aptos:

- Conhecer as principais modalidades de seguro dos Ramos Não Vida
- Conhecer as principais modalidades de seguro dos Ramos Vida
- Especificar o conceito e função dos Fundos de Pensões
- Compreender a relevância e funcionamento da distribuição de seguros no setor segurador;
- Dirigir e planear a atividade comercial no âmbito segurador;
- Supervisionar, avaliar e controlar a força de vendas;
- Analisar e interpretar as informações de gestão relevantes para a Direção comercial;
- Liderar e motivar as suas equipas de venda de uma forma eficaz e visando o sucesso empresarial.

Destinatários

Este curso é dirigido aos profissionais que exercem funções de direção na área comercial de seguradoras e que simultaneamente pretendam um *upgrade*, no âmbito da técnica de seguros.

Carga Horária

60 Horas

Conteúdo Programático

Módulo I – Conceitos Fundamentais, Tipologia de Seguros e Procedimentos na Área dos Seguros

- Conceitos fundamentais usados na área seguradora;
- Principais Ramos de Seguros Não Vida:
 - Seguro Automóvel;
 - Seguro Multiriscos Habitação;
 - Seguro de Acidentes de trabalho;
 - Seguro de Saúde;
 - Seguro de Responsabilidade Civil;
 - Seguro de Acidentes Pessoais;
 - Atividade prática.
- Principais Ramos de Seguros de Vida:
 - Seguros de Vida Risco;
 - Seguros de Vida Capitalização;
 - Seguros do Tipo Universal Life e Seguros Mistos;
 - Atividade prática.
- Fundos de Pensões.

Módulo II – A Importância dos Canais de Distribuição no Mercado Segurador

- Enquadramento;
- Distribuição Tradicional:
 - Agentes de seguros, Sociedades de Mediação e Corretores.
- Novos Canais de Distribuição:
 - Distribuição bancária de seguros;
 - Canais Diretos:
 - Balcões das Seguradoras;
 - Internet;
 - Venda de seguros por telefone;
 - Outros canais de distribuição.
- Atividade prática.

Módulo III – Noções de Direção Comercial

- Quadro Conceptual:
 - 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.
- O papel do Responsável Comercial como Gestor de recursos Humanos;
- Planeamento Comercial na Atividade Seguradora:
 - A previsão de vendas;

- Adequação da equipa comercial ao plano de vendas;
- Estrutura comercial;
- Gestão do tempo na atividade comercial;
- Objetivos na atividade comercial.
- Formação e Treino dos comerciais na área Seguradora;
- Supervisão, Avaliação e Controlo da equipa Comercial na área Seguradora;
- Informação de gestão na Direção Comercial;
- Atividade prática.

Módulo IV – Liderança, Estratégia e Motivação de Equipas na Atividade Seguradora

- Liderança:
 - Estilos de Liderança;
 - Adequação dos estilos de liderança a diferentes níveis de maturidade dos colaboradores;
 - Liderança em contexto de mudança.
- Estratégia e Gestão estratégica:
 - A formulação da Visão/Missão e Valores;
 - Definição de objetivos (Grandes Objetivos e Objetivos Específicos);
 - Estratégia como caminho e modelo de negócio.
- Motivação das equipas comerciais no setor segurador:
 - Fatores determinantes da motivação;
 - Principais Teorias da Motivação;
 - Objetivos da motivação;
 - Mix-motivacional.
- Atividade prática;
- Principais Conclusões e Encerramento.