

MÓDULO 1

ESTRATÉGIA E PLANEAMENTO DE VENDA DE SEGUROS

Lisboa, 10 e 11 de setembro



BREVE DESCRIÇÃO

O Curso tem como principal objetivo aumentar a eficácia da gestão comercial, através do incremento da capacidade competitiva e da eficiência comercial. Otimiza a forma atual de abordar, estruturar e realizar a gestão comercial, tanto na carteira de clientes como na Rede de Vendas, identificando, sistematizando e potenciando a Visão de Negócio que conduzem ao êxito na venda.

OBJETIVOS

- / Aumentar a “Capacidade Competitiva” e a “Orientação a Resultados” do gestor comercial;
- / Atualizar competências de gestão comercial através de uma abordagem teórico-prática;
- / Conhecimento dos clientes, da concorrência e da dinâmica do mercado, de forma a ser possível planificar de uma forma realista e eficaz as atividades comerciais.

DESTINATÁRIOS

Colaboradores do setor segurador que exercem funções de Diretores, Gerentes, Gestores de Rede, Técnicos Comerciais e Executivos de Conta. Mediadores de Seguros, e todos os profissionais com responsabilidade de gestão comercial de seguros.

ORGANIZAÇÃO DO CURSO

Horário: **9.15h às 17.15h**

Duração: **14 horas**

Local de realização: APS - R. Rodrigo da Fonseca, 41,
1250-190 Lisboa

PREÇO

Associados	Não Associados
420,00 Euros	630,00 Euros

Desconto global de 10% em mais do que uma inscrição da mesma empresa

PROGRAMA

- / **O Novo Meio Competitivo:** Fontes tradicionais de Vantagens Competitivas; Solidez competitiva do Gestor Comercial. Mercado/Concorrência. Níveis de eficácia;
- / **Processo Operacional de Venda:** As diferentes fases do plano de venda; O papel do gestor/Gerente comercial em cada uma delas; Aproximação: foco na recetividade, na insatisfação e no poder;
- / **Análise de Oportunidades:** Como identificá-las, priorização de oportunidades. Plano de Conta;
- / **Planificação Estratégica Comercial:** Diferenciação entre Estratégia e Tática; A planificação estratégica como precedente da execução tática; Componentes do Plano Estratégico Competitivo; Tipos de Estratégias Competitivas;
- / **Autoridade Vs. Influência:** Sensibilizar os participantes sobre a importância de identificar a estrutura de influência na organização cliente;
- / **Acesso ao Nível executivo:** Definição de Nível Executivo: Quem? Importância de aceder ao Nível Executivo: Por quê? Situações em que é necessário acederem ao Nível Executivo: Quando? O caminho mais adequado para chegar ao Nível Executivo: Como?
- / **Tipo e atitudes dos Interlocutores:** Como compreender o foco de cada um; como interpretar e lidar com atitudes de cada Interlocutor no processo de venda.
- / **Casos práticos e planos de venda (Seguros Vida e Não-Vida)**

FORMADOR

Manuel de Souza-Mattos

Partner e Diretor-Geral da CREIA Consultores. O seu percurso académico e profissional passa pelos E.U.A., Espanha, Brasil e Portugal, onde adquiriu uma vasta experiência empresarial. Com mais de vinte anos de experiência, como consultor formador na preparação, realização e seguimento de Programas de Consultadoria e Formação em Companhias de Seguros, Corretores e escritórios de Mediação de Seguros.

INFORMAÇÕES

APS - Rua Rodrigo da Fonseca, 41, 1250-190 LISBOA
Tel.: 213 848 100 | Fax: 213 831 430
e-mail: form@apseguradores.pt

MÓDULO 2

TÉCNICAS DE VENDA DE SEGUROS

Lisboa, 15 e 16 de setembro

BREVE DESCRIÇÃO

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.

O Modelo de Venda Tática é um programa de persuasão, especialmente criado para aumentar a eficácia da gestão comercial.

Está baseado naquilo que os bons negociadores fazem, não no que deveriam fazer, uma vez que o importante é a experiência e não a teoria.

Aborda aquilo que interessa ao participante, os conhecimentos de que necessita, praticando vezes suficientes que lhe permita aplicá-los na realidade e de forma imediata.

OBJETIVOS

- / Identificar a metodologia de vendas com maior êxito;
- / Fornecer aos participantes metodologias e técnicas específicas para potenciar a rentabilidade das suas atividades comerciais;
- / Desenvolver aptidões ao nível das reuniões/contactos comerciais, a partir do conhecimento das características e das necessidades do cliente;
- / Preparar e desenvolver reuniões comerciais, utilizando o Modelo de Venda Tática;
- / Facilitar a sua aplicação prática através de uma metodologia simples, fácil e de aplicação imediata.

DESTINATÁRIOS

Colaboradores do setor segurador que exercem funções de Diretores, Gerentes, Gestores de Rede, Técnicos Comerciais e Executivos de Conta. Mediadores de Seguros, e todos os profissionais com responsabilidade de gestão comercial de seguros.

ORGANIZAÇÃO DO CURSO

Horário: **9.15h às 17.15h**

Duração: **14 horas**

Local de realização: APS - R. Rodrigo da Fonseca, 41, 1250-190 Lisboa

PREÇO

Associados	Não Associados
420,00 Euros	630,00 Euros

Desconto global de 10% em mais do que uma inscrição da mesma empresa



PROGRAMA

- / O Novo Meio Competitivo
 - / Análise do setor de seguros em Portugal
 - / O gestor profissional de seguros
 - / Tipos e métodos de prospeção
 - / Agendamento de reuniões (telefone)
 - / Fases da reunião comercial
 - / Preparação da reunião
 - / Abertura da reunião (Apresentação inicial de benefícios)
 - / Modelo de venda tática
 - / Identificação e desenvolvimento de necessidades
 - / Gestão de objeções e técnicas de negociação
 - / Demonstração de capacidade
 - / Obtenção de compromisso e fecho da reunião
 - / Técnicas de fecho
 - / Retenção e fidelização de clientes
 - / Serviços “custo zero” do gestor profissional de seguros
- Casos práticos e simulações (filmadas) para a prática e treino do Modelo de Venda Tática (seguros ramos Vida e Não-Vida)*

FORMADOR

Manuel de Souza-Mattos

Partner e Diretor-Geral da CREIA Consultores. O seu percurso académico e profissional passa pelos E.U.A., Espanha, Brasil e Portugal, onde adquiriu uma vasta experiência empresarial. Com mais de vinte anos de experiência, como consultor formador na preparação, realização e seguimento de Programas de Consultadoria e Formação em Companhias de Seguros, Corretores e escritórios de Mediação de Seguros.

INFORMAÇÕES

APS - Rua Rodrigo da Fonseca, 41, 1250-190 LISBOA

Tel.: 213 848 100 | Fax: 213 831 430

e-mail: form@apseguradores.pt