

Um dos fatores que fazem o corretor de seguros ser bem-sucedido é a busca pela constante capacitação, que permite a ele estar sempre atualizado com as melhores práticas do mercado. Dentro dessa perspectiva, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) criou, para profissionais recém-formados, o [Programa Sou Corretor](#).

Formado por cursos de curta duração, que podem ser contratados de forma independente, o programa apresenta ferramentas e estratégias para a comercialização de alguns dos principais tipos de seguros disponíveis no mercado.

Confira as opções com foco na comercialização de produtos que estão com inscrições abertas:

Seguros de Responsabilidade Civil Geral

[Neste curso](#), os alunos aprendem a desenvolver estratégias para uma venda consultiva do Seguro de Responsabilidade Civil, revisando as principais características desta carteira e abordando as soluções mais utilizadas no mercado brasileiro. Serão apresentadas as condições especiais do Seguro de RCG, além de cotações para estes produtos, venda consultiva e atendimento a sinistros.

Previdência Privada

Recomendado para quem deseja aprender as principais estratégias de comercialização de [Previdência Privada](#), compreendendo as etapas do processo da venda consultiva e desenvolvimento de carteira. O conteúdo abrange especificações técnicas, mercado nacional, tipos de planos e aspectos tributários e legais.

Seguro de Automóvel

Apresenta aos corretores um panorama geral sobre o [Seguro de Automóvel](#) no Brasil recorda fundamentos, condições gerais, conceitos e elementos básicos e essenciais da modalidade. Também reflete sobre as principais mudanças na legislação, inovações na área e possíveis impactos para os corretores de seguros, além de abordar técnicas de comercialização orientadas para o cliente.

Seguros Cibernéticos

Promove o conhecimento sobre riscos cibernéticos e sua abrangência, enfatizando os principais produtos e a comercialização de [Seguros Cibernéticos](#). Serão abordados temas como noções básicas de segurança da informação, legislações e como vender este tipo de cobertura.

Seguros de Vida

O curso ensina as principais estratégias de comercialização de [Seguros de Vida](#), compreendendo as etapas do processo de vendas consultivas e desenvolvimento da carteira. Estarão em pauta técnicas de prospecções, pós-venda, produtividade e estudos de caso de corretores especialistas neste tipo de seguro.

Seguros de Transportes

Curso indicado para quem pretende obter conhecimentos técnicos e práticos para se tornar corretor de seguros especialista no segmento de [Transportes](#). As aulas apresentam os tipos de Seguros de Transporte Nacional e Internacional, explorando temas como importação e exportação, superação, fidelização, planejamento de vendas, estrutura operacional e de sinistros para segurados.

Fonte: [ENS](#), em 10.10.2022.

