

ENS e Brazil Health iniciam Universidade de Vendas

Conhecimento, sinergia e empatia. Foi com esses propósitos que a Escola de Negócios e Seguros (ENS) e a Brazil Health Insurance Solutions iniciaram, na última terça-feira, 18 de abril, o primeiro encontro da Universidade de Vendas Brazil Health.

Idealizada pela assessoria, a Universidade é um projeto de educação continuada que conta com a parceria da ENS para oferecer conhecimentos teóricos e vivências práticas por meio do compartilhamento de experiências de grandes nomes da indústria de seguros.

“A ideia da Universidade é pautar aulas e debates sobre o atual e futuro ecossistema de benefícios, por meio de conhecimento sobre planos de Saúde, Odonto e Vida”, destaca o CEO da Brazil Health, Marcelo Reina.

Cerca de 140 corretores de seguros estão inscritos no programa. De abril até junho, eles participarão de nove aulas com especialistas do mercado de Saúde, todas ministradas no auditório da ENS em São Paulo (SP).

Educação continuada

“Trazendo renomadas lideranças do mercado, vamos pautar aulas e debates sobre nosso atual e futuro ecossistema de benefícios, expondo visões e muito conhecimento sobre planos de saúde, de Odonto, de Vida e outros mais, de A a Z. Com mais de 24 professores convidados e agora com a parceria da ENS, teremos muito conteúdo relevante sobre estratégias e insights de Gestão, Inovação, Comportamento, Growth Marketing e mentoria”, salienta o CEO.

Com o mote “Seu futuro é o seu conhecimento”, o primeiro encontro da Universidade de Vendas contou com a participação de executivos e especialistas da Escola.

“Acreditamos demais em educação continuada. A formação de corretores é uma das principais atribuições da ENS, já capacitamos mais de 110 mil profissionais para atuarem na intermediação de seguros. Os principais beneficiados são o mercado e a sociedade, que terão novos corretores de excelência”, afirmou Maria Helena Monteiro, diretora de Ensino da ENS.

“Sabemos que a educação é um pilar importantíssimo para a nossa profissão. Tudo passa pela educação e pelo conhecimento”, destacou Rodrigo Matos, superintendente Regional São Paulo da ENS.

Primeiro dia, três palestras

Abrindo o evento, o diretor Comercial e de Marketing do Grupo Omint, Cícero Barreto, conduziu a palestra motivacional “Correndo na trilha dos seus sonhos”, título do livro homônimo que narra a importância do esporte, da família e do trabalho em sua vida.

Na sequência, o CEO da Cuidar-Me, Rafael Maganete, apresentou a palestra “Mercado de Seguros, uma atividade da moderna economia; Cultura do Seguro, uma realidade desconhecida do consumidor”.

Por fim, o diretor da Wiz, José Carlos, encerrou a série de palestras abordando o tema “O conceito de health-tech na Saúde Suplementar”.

Programa inédito ensina novas técnicas de venda de seguros

Lançada recentemente pela Escola de Negócios e Seguros (ENS), a [Certificação em Aceleração Digital para Corretores de Seguros](#) vem recebendo alta procura por parte dos profissionais da intermediação de seguros. A primeira turma está em andamento com 35 alunos, a capacidade máxima.

Com a proposta inédita de apresentar aos profissionais uma visão holística acerca das novas tecnologias do mercado de corretagem, o curso auxilia os corretores a obterem uma profunda compreensão sobre as oportunidades de inovação para comercialização de seguros.

A certificação aborda o que existe de mais atual para exercer a atividade, como novas tecnologias, data analytics, automação, CRM, transformação digital, cross sell digital e Open Finance.

Aplicabilidade prática

O programa também traz exemplos práticos e estudos de caso, todos com ênfase na aplicabilidade imediata do conteúdo no dia a dia da profissão.

Coordenado por Diego Rocha, especialista em Transformação Digital em Seguros e head de Parcerias Estratégicas & Novos Negócios na Simple2u, o curso conta com uma equipe de docentes de peso, que irão proporcionar aos alunos networking de qualidade e rica troca de informações.

Ministrada na modalidade on-line com aulas ao vivo, a certificação aceita inscrições para a segunda turma. O valor do investimento é de R\$ 1.200,00 e o início das aulas está marcado para setembro.

Se você é corretor não pode ficar de fora, [inscreva-se nesse programa inédito e turbine seu negócio!](#)

Corretor Educação Segura: treinamento em Vendas e expansão do portfólio

Participar de treinamento com um dos maiores especialistas em Vendas do Brasil para ampliar o portfólio e gerar novos negócios. Essa é a proposta do Corretor Educação Segura (CES), programa da Escola de Negócios e Seguros (ENS).

Para promover conhecimentos específicos e avançados, que auxiliam na comercialização de produtos, o CES começa com um treinamento on-line gratuito ministrado por Diego Maia, especialista em Vendas mais contratado do País e palestrante internacional com passagens por Portugal, México, Estados Unidos e Argentina.

CEO do [CDPV](#) e criador da [Academia de Vendas](#), Maia é apresentador do podcast #BóraVoar, veiculado diariamente em todos os aplicativos e em emissoras de rádio FM de diversas cidades brasileiras.

O programa

Desenvolvido para tornar o leque de produtos dos corretores mais diversificado e abrangente, o Corretor Educação Segura prevê a distribuição dos cursos de graduação da ENS por estes profissionais, possibilitando, assim, que se tornem agentes de fomento e incentivo à educação.

O CES permite que os corretores ofereçam aos seus clientes as sete graduações hoje ministradas pela ENS: Gestão de Seguros, Gestão Financeira, Processos Gerenciais, Recursos Humanos, Marketing, Gestão de Dados e Riscos Logísticos.

Trata-se de mais uma oportunidade para ampliar as receitas do corretor, garantindo uma comissão fixa por dois anos, tempo de duração dos cursos. A estimativa é de que os rendimentos cheguem até R\$ 2.780,00 por matrícula.

Como aderir?

Interessados em fazer parte do programa devem acessar o site corretoreducacaosegura.ens.edu.br e realizar inscrição. Após concluir o curso de Vendas, o corretor receberá um código promocional com link, que poderá ser compartilhado com os clientes.

Assim, para cada aluno indicado e matriculado em uma das graduações da Escola, o corretor passará a receber comissão.

Ficou interessado neste programa inédito? Informe-se sobre o Corretor Educação Segura e explore esta nova oportunidade para potencializar seus ganhos. [Clique aqui](#) e comece agora a montar a sua carteira de alunos!

Fonte: [ENS](#), em 20.04.2023.