

Prospectar, oferecer produtos, resolver problemas, buscar soluções e fornecer atendimento de manutenção. Essas são algumas das funções desempenhadas pelos gestores comerciais, que exercem papel fundamental no ciclo produtivo do seguro.

Com ampla gama de atribuições, esses gestores necessitam de uma formação que demande aspectos técnicos, com foco nos produtos e nas vendas, e planejamento, controle e gestão dos recursos.

Com o propósito de oferecer uma capacitação que englobe todos esses quesitos, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) ministra a Pós-Graduação em [Gestão Comercial do Seguro](#).

O curso prepara profissionais para que tenham uma visão estratégica do mercado de seguros, dos produtos comercializados e das técnicas de comercialização e de controle, propiciando o aumento da performance e a potencialização dos resultados individuais e da equipe.

A pós é composta por disciplinas como Relações Comerciais e Jurídicas do Seguro, Cenários e Ambiente de Negócios, Planejamento Estratégico de Vendas, Customer Experience (CX), Gestão de Equipe de Vendas e Canais de Distribuição, Negociações Complexas em Seguros, e Inovação e Transformação Digital no Mercado de Seguros.

As aulas são on-line e terão início em agosto. Acesse o site da ENS, [conheça o curso e participe!](#)

Fonte: [ENS](#), em 01.06.2023.