

Evento aconteceu na Sala do Futuro, na unidade da ENS em São Paulo (SP)

Para colocar os alunos do Curso para Habilitação de Corretores de Seguros (CHCS) que estão em fase de conclusão em contato com algumas das maiores seguradoras do País, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) realizou, no último sábado, 2 de dezembro, mais uma edição da Oficina de Negócios para Corretores de Seguros, a terceira e última de 2023.

O evento foi realizado a partir da Sala do Futuro da ENS, ambiente altamente tecnológico, e contou com transmissão ao vivo pelo canal da Escola no YouTube. Cerca de 1,3 mil alunos prestigiaram o encontro.

A abertura foi conduzida pela diretora de Ensino da ENS, Maria Helena Monteiro, e pela gerente de Ensino Técnico da Escola, Simone Maiello. Também participaram das atividades as coordenadoras regionais da Instituição, Andreia Justo, Eloise Cury, Fabiane Silva, Nivea Barros, Renata Burger e Rosiane Rocha. Juntamente com o professor do curso e mestre de cerimônia, Renato Gonçalves, elas destacaram a importância da educação continuada na carreira dos alunos.

A nova forma de comercializar seguros

A palestra escolhida para fornecer importantes insights aos futuros profissionais foi “O Corretor de Seguros e a Nova Forma de Vender”, conduzida pelo palestrante referência em Vendas, Diego Maia. O tema da apresentação dá nome à obra produzida pelo especialista em parceria com a ENS e que foi lançada no Conec, em outubro passado.

“O primeiro ponto que quero compartilhar na Oficina de hoje é o que esmiúço logo no primeiro capítulo do meu livro, e que chamo de ‘Um Prodigioso Mundo que Aparece na Nossa Frente’. Nele, mostro que vale a pena estudar as transformações que a sociedade está atravessando e as transformações que o nosso cliente, os produtos e o nicho em que vamos atuar exigem da gente. Historicamente, o mercado de seguros tem a mentalidade de produto e comissão, e eu amplifico essa visão mostrando que a característica necessária para ganharmos bem e nos destacarmos nesse mercado competitivo atende pela ‘Mentalidade de Vendas’”, salientou Maia.

Na sequência, os alunos puderam interagir com representantes de algumas das maiores empresas de seguros do País. Nesta edição, a Oficina recebeu as seguintes seguradoras, assessorias e MGAs: Bradesco Seguros, Porto Seguro, MAG Seguros, STOA, Dual Seguros, Rapport e Mapfre Seguros.

Ao final das apresentações, a Escola e as empresas sortearam brindes aos alunos, entre eles exemplares do livro “O Corretor de Seguros e a Nova Forma de Vender” e bolsas de estudos para o Programa Sou Corretor, da ENS.

[Confira a Oficina do Corretor na íntegra!](#)

Fonte: [ENS](#), em 08.12.2023.