

O Fórum de Oportunidades Sincor-SP está percorrendo 10 regiões em todo o Estado, levando, em 2024, o tema “Gestão e Inovação em Vendas”. Na última terça-feira, 17 de setembro, reuniu mais de trezentos profissionais da corretagem de seguros das regionais da capital e Grande São Paulo no hotel Holiday Inn Anhembi. Somando as apresentações, já passam de 1,8 mil participantes.

Na parte da manhã, acontece um treinamento com Elias Linfante, psicólogo, coach, trainer e master practitioner em programação neurolinguística, que é conhecido por sua atuação como professor da Unisincor e consultor para gestão de corretoras de seguros há décadas.

Após o almoço, o evento promove a inovadora Rodada de Oportunidades, com painéis de cada seguradora apoiadora, trazendo executivos locais para apresentar oportunidades para impulsionar as vendas de seguros. O evento conta ainda diversas premiações, realizadas pelo Sincor-SP e pelas seguradoras, e termina com um agradável happy hour para intensificar o relacionamento.

“O Fórum de Oportunidades traz valiosos insights aos corretores de seguros. Abordamos assuntos espinhosos, como onde estão falhando na gestão de seu negócio, com caminhos para melhorar sua atuação, e temos os parceiros seguradores apontando novidades do mercado e também orientações para que os participantes possam vender mais e melhor”, afirma Boris Ber, presidente do Sincor-SP. “Estamos muito satisfeitos com o resultado da edição de 2024, que tem trazido conceitos muito práticos e conseguido prender a atenção de todos os participantes. Parabéns a todos que estão buscando se qualificar e aprimorar sua atuação”.

Conceitos práticos para os corretores de seguros

Em sua apresentação, Elias Linfante explica que gerir é entregar resultados. “Para atuar como um gestor efetivamente, na prática, é preciso deixar as ideias e conceitos romantizados de lado. É pôr a mão na massa e ser mesmo um gestor”.

Por muito tempo foi pregado que gestão é a capacidade de conduzir uma equipe de forma tática e direcionada para que o time realize suas tarefas com qualidade. Ele alertou que o foco não deve ser a realização de tarefas, mas a entrega de resultados. “É preciso mudar o mindset de gestão”.

Peter Drucker, considerado o “pai da administração moderna”, afirmava que mais de 90% das atividades desenvolvidas nas organizações e classificadas como estratégias de liderança e gestão na verdade não passavam de atividades operacionais ou relacionadas a processos.

Para Elias, a empresa é o reflexo de seu gestor. “Não existe equipe forte com um gestor fraco, ou resultados diferenciados com lideranças emocionalmente fracas, que tenham aquela necessidade de agradar a todos”, apontou. “Como dizia Steve Jobs, se você quiser ver todo mundo feliz, não seja líder, venda sorvete”, citou.

Em dinâmicas com a plateia, o palestrante pediu para cada um avaliar a nota que atribui à sua gestão de processos, de pessoas e de resultados.

Ele indicou as ações básicas de liderança e questionou quais eram as mais desafiadoras: 1) estabelecer metas, 2) desenvolver estratégias para concretizar os objetivos, 3) acompanhar, 4) avaliar e orientar, 5) realizar feedback, 6) treinar (teoria e prática), 7) cobrar, 8) motivar. Especialista em gestão, ele indicou dicas práticas para que os corretores de seguros possam aplicar cada uma dessas ações.

“Muita gente tem dificuldade em cobrar, mas sua empresa não é uma ONG, as pessoas estão lá com um contrato de trabalho, para gerar resultados. Você tem o direito de cobrar”, disse. “A produtividade do trabalho não é responsabilidade do trabalhador, mas sim do gestor”, afirmou,

citando mais uma vez Peter Drucker.

Elias Linfante apontou a importância da mudança e atualização para manter a empresa. “Seu crescimento começa onde sua zona de conforto termina”, destacou, enfatizando a importância de rever os conceitos. “Hoje, o pulo do gato não está em apenas aprender, mas em desaprender o que havia aprendido, para aprender novamente como fazer com as mudanças dos tempos”.

Fonte: Sincor-SP, em 20.09.2024.