

Profissionais de seguros que buscam diversificar sua área de atuação e, para isso, precisam se atualizar sobre mudanças na legislação, novos produtos disponíveis no mercado e práticas de comercialização encontram essa oportunidade no Programa de Capacitação em Venda de Seguros, que a Escola Nacional de Seguros acaba de lançar, no Rio de Janeiro (RJ).

O Programa abrange quatro workshops sobre a Venda de Seguros com foco nos temas: Eventos, Responsabilidade Civil, Vida Individual e em Grupo, e Saúde PME - Pequenas e Médias Empresas. Cada tema é tratado em um encontro com três horas de duração, que acontecerá, respectivamente, nos dias 13 e 28 de abril, e 3 e 9 de maio, à noite.

“A habilidade de vender seguros é algo que requer muito mais do que talento. O profissional precisa estar munido de informação para compreender as necessidades do cliente e para saber exatamente como utilizar esses dados a favor do seu negócio. É esse o foco dos workshops que integram esse novo Programa: ajudar a desenvolver e ampliar essa habilidade, aliando conhecimento, técnica e prática”, explica Maria Helena Monteiro, diretora de Ensino Técnico da Escola.

O investimento para o Programa completo, incluindo os quatro encontros, é de R\$ 600,00, e as inscrições devem ser feitas no [www.funenseg.org.br](http://www.funenseg.org.br), onde estão disponíveis mais informações. As aulas serão ministradas na Unidade Rio de Janeiro, localizada à Avenida Rio Branco, nº 277, Centro. Também é possível se inscrever para um ou mais workshops individualmente, pelo investimento de R\$ 180,00 cada.

**Fonte:** [Escola Nacional de Seguros](http://www.funenseg.org.br), em 06.04.2016.