

Programa aborda mudanças nas relações comerciais e as perspectivas para a próxima década

A Escola Nacional de Seguros acaba de lançar um novo programa para corretores de seguros e profissionais que pretendem melhorar suas estratégias comerciais. O curso “Megavendas – Como o Funil de Vendas e a Metodologia Spin podem Incrementar seus Resultados” já está com inscrições abertas em 14 cidades.

O programa capacitará os alunos para que desenvolvam um processo de vendas voltado para as necessidades do cliente, mostrando como é possível aumentar os resultados e obter maior fidelização das carteiras usando o *Spin Selling*, metodologia que orienta sobre as abordagens mais adequadas em um processo comercial para aumento das taxas de vendas.

De acordo com a diretora de Ensino Técnico da Escola, Maria Helena Monteiro, o curso foi criado para contribuir de maneira prática no dia a dia dos alunos. “Nossa intenção é que tudo o que seja ensinado em sala de aula tenha aplicação imediata, eficaz e prática nos negócios dos nossos alunos”, revela.

Estarão em foco as mudanças nas relações comerciais e as perspectivas para a próxima década. Nesse contexto, serão apresentadas as ferramentas para uma comunicação persuasiva em vendas e explicado o funcionamento do funil de vendas em seguros, da prospecção à fidelização.

O programa será conduzido por Rodrigo Maia, profissional com mais de 20 anos de experiência em Gestão Estratégica de Recursos Humanos, que atua nas áreas de Desenvolvimento de Competências Comportamentais, Atendimento, Vendas, Negociação, Comunicação e Formação de Lideranças.

As cidades onde o curso está disponível são: Belo Horizonte (MG), Blumenau (SC), Brasília (DF), Campinas (SP), Campo Grande (MS), Curitiba (PR), Goiânia (GO), Porto Alegre (RS), Recife (PE), Ribeirão Preto (SP), Rio de Janeiro (RJ), Salvador (BA), Santos (SP) e São Paulo (SP).

Para conferir as datas de início e mais informações sobre o novo curso os interessados devem acessar o site ens.edu.br, que também é o canal para matrículas.

Fonte: Boletim Acontece nº 647, em 22.03.2019.