

Oferecido em parceria com a Treinaseg, curso será aplicado em novembro, em duas etapas, com o propósito de ensinar a vender seguros de vida



The banner features a blue background with a white border. At the top, the dates "11/NOV À 26/NOV" are displayed in yellow and red. Below this, the text "Capacitação Online" is written in white, followed by "COMO VENDER SEGUROS DE VIDA" in large, bold, white capital letters. At the bottom, the logos for "Treinaseg" (a green stylized 'S' shape) and "CVG" (red letters with a grey grid pattern) are shown. Below the CVG logo, the text "Clube Vida em Grupo São Paulo" and "Vida, Previdência, Saúde & Odonto" is visible in small red font.

O CVG-SP está estreando no segmento de capacitação online com o curso “**Como vender seguros de vida**”, oferecido em parceria com a Treinaseg, empresa de consultoria que há 16 anos desenvolve e aplica treinamentos técnicos e comerciais para os canais de distribuição de seguros. Com formato inovador, o curso será aplicado em duas etapas. Na primeira, o curso online será dividido em quatro módulos, entre os dias 11 e 25 de novembro. Na segunda etapa, no dia 26 de novembro, será realizado um webinar prático de vendas.

Direcionado aos profissionais de seguradoras, corretoras de seguros e de empresas do setor de seguros que atuem na venda de seguros do ramo vida, o curso online transmitirá diversas técnicas de argumentação e negociação. No Módulo 1, os participantes receberão orientações para criar um planejamento de vendas. No Módulo 2, aprenderão técnicas de argumentação e negociação para os contatos iniciais com potenciais clientes.

No Módulo 3, serão transmitidas técnicas para determinar o capital segurado e convencer o cliente. No Módulo 4, o curso fornecerá contra-argumentos para apresentar aos clientes resistentes e ensinará a fechar a venda. Na segunda e última etapa do curso, um webinar prático de vendas, com duas horas de duração, mostrará como colocar em prática os conceitos aprendidos, além de apresentar cases do dia-a-dia e esclarecer dúvidas.

O curso será ministrado pelo especialista André Santos, fundador da empresa Treinaseg, que atua há mais de 20 anos na corretagem de seguros, escreveu seis livros sobre venda de seguros e criou o “Método Venda + Fácil”. Além da formação em publicidade, ele também é designer Instrucional de conteúdos para programas de ensino à distância (e-learning) e se diz apaixonado por vendas.

Desenvolvimento do mercado

Para o presidente do CVG-SP, Silas Kasahaya, a parceria com a Treinaseg está alinhada ao objetivo da entidade de gerar conteúdos novos visando o desenvolvimento do mercado de seguros. “A

Treinaseg, por meio do André Santos, tem muito conteúdo relacionado à preparação e formação para a venda de seguro de vida. Avaliamos esse conteúdo e decidimos firmar a parceria. O propósito do CVG-SP é levar conhecimento para o aprimoramento e capacitação profissional de seus associados”, diz.

Para Kasahaya, a estreia no CVG-SP no segmento de cursos online é um marco importante e o primeiro passo rumo à concretização de uma das metas de sua gestão. “No planejamento da atual diretoria, sempre houve o objetivo de promover de forma bastante assertiva o ensino à distância. O primeiro curso online representa a oportunidade de alcançarmos esse objetivo. Posteriormente, o CVG-SP deverá lançar novos cursos online e outras novidades”, diz.

Inscrições para o curso

As inscrições para o curso “Como vender seguros de vida” estão abertas até dia 8 de novembro ou o término das vagas. Para não associados, o investimento é de R\$ 169,00. Para associados do CVG-SP com matrícula Individual, o valor é de R\$ 144,00. O CVG-SP também oferece descontos para a inscrição de grupos de associados: de 5 a 10 pessoas, R\$ 135,00 e acima de 10 pessoas, R\$ 126,00.

Inscrições pelo e-mail cvg@cvg.org.br ou no link: <http://www.cvg.org.br/cvg-escola-cursos-agendados-inscricao.php?id=87>

Fonte: Márcia Alves, em 04.11.2019