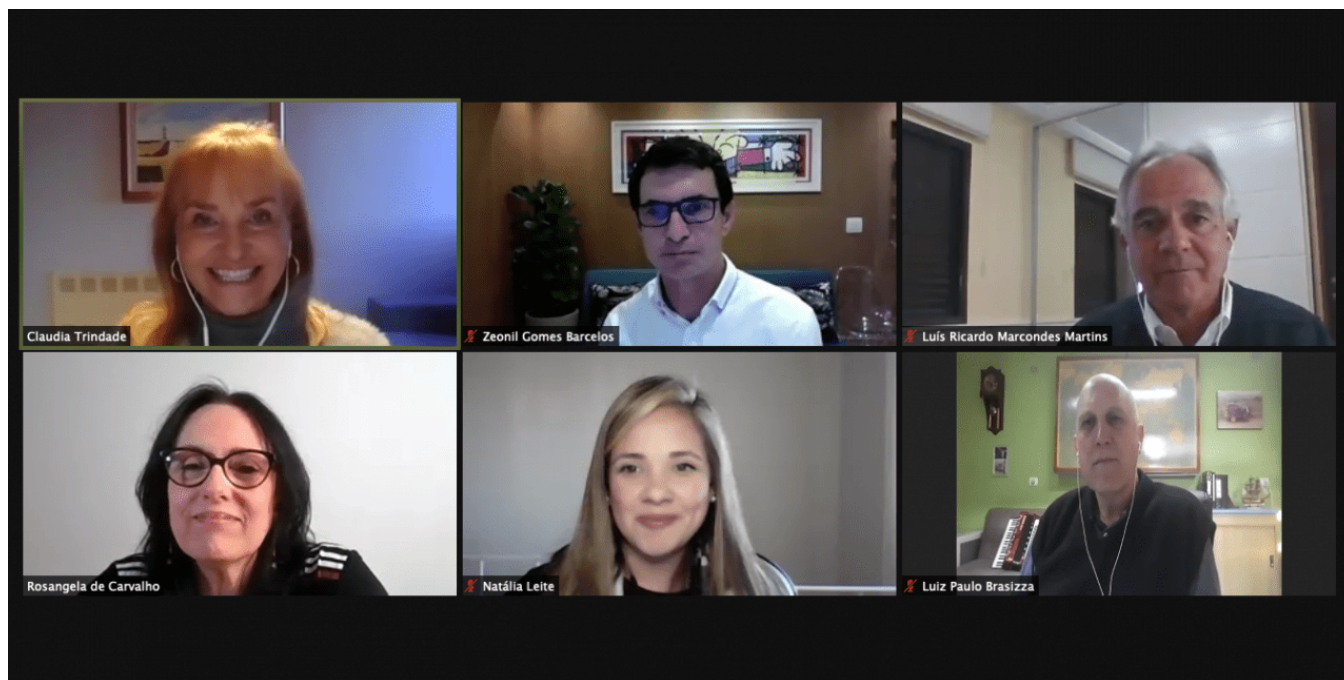


por **Bruna Chieco**



Webinar realizado pela Abrapp na tarde desta quinta-feira, 29 de julho, marcou o lançamento do E-Book 'Programa de Cultura Comercial nas EFPC', material relevante desenvolvido pelo Comitê de Gestão de Pessoas para que as Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPC) possam implantar ou aprimorar a cultura comercial dentro de suas organizações. Além disso, a UniAbrapp também anunciou uma nova Trilha do Conhecimento para capacitar profissionais nesta área.

No evento, o Diretor Presidente da Abrapp, Luís Ricardo Martins, parabenizou o Comitê pela disseminação da cultura comercial que o sistema tanto precisa. "O E-book trará informações práticas e dicas técnicas sobre como as entidades que estão trabalhando na implantação de Planos Família e Instituídos podem atuar com esse novo público", disse.

Ele enalteceu também o trabalho da UniAbrapp na profissionalização do sistema, anunciando o lançamento da nova Trilha do Conhecimento da Universidade Corporativa da Previdência Complementar, que trará uma série de cursos voltados para estratégias de eventos e marketing para os profissionais do sistema. "Precisamos ensinar como instrumentalizar essa cultura comercial".

Luís Ricardo reiterou que o segmento precisa aprender a vender. "Nesses novos tempos, tudo está mudando", disse, salientando que o desafio das EFPC é o de vender os produtos, alcançado o maior número de pessoas. "Essa transformação toda passa pelo uso intensivo de tecnologia, mas também pelas pessoas, e nessa mudança tão necessária de mindset, elas precisam ser ousadas", destacou.

Segundo o Diretor Presidente da Abrapp, é preciso atender a esses novos tempos a partir de uma nova postura. "Nosso segmento, que lidava com um público com outro perfil, passa a agora a entender esse potencial novo participante". Ele cita o avanço dos Planos Família, que hoje somam 25 mil participantes, além dos Planos Instituídos, e a Previdência Complementar do Servidor Público, que trazem um potencial de fomento para o sistema.

Luís Ricardo destacou a resiliência e solidez da Previdência Complementar Fechada diante da crise mundial enfrentada no último ano, mas que foi superada pelas EFPC, demonstrando o diferencial para quem quer formar uma poupança de longo prazo. "Vamos fazer a Previdência Complementar

chegar a um número maior de pessoas”, disse, reforçando que é preciso cada vez mais incentivos através de iniciativas do governo para que a “poupança do medo”, formada pelas pessoas diante de uma preocupação com as decorrências da pandemia, seja transformada em uma poupança de longo prazo.

Para isso, o sistema entra em um novo posicionamento que visa mostrar ao participante que ele precisa de uma poupança adicional para manter sua qualidade de vida, o que exige uma mudança de mindset também das lideranças das EFPC. “Nós entregamos R\$ 70 bilhões por ano em benefícios para os participantes, e para alcançar outros trabalhadores, precisamos mudar para uma cultura que visa atingir o novo”, disse, reiterando que nesse processo, é preciso deixar bem claro as muitas vantagens que o sistema entrega.

A Diretora Executiva e responsável pelo Comitê de Gestão de Pessoas da Abrapp, Claudia Trindade, também participou do evento e explicou que o Comitê se inspirou no Planejamento Estratégico da Abrapp para 2020-2022 para realizar o trabalho de lançamento do E-book. “A mudança de mindset para uma cultura comercial não passa por ter uma equipe de vendas, e sim ter um mindset comercial. Se não estivermos engajados com esse novo conceito, não vamos crescer nesse novo mundo dos Planos Família e Instituídos”, disse. Claudia ressaltou que é preciso vender, mas o grande propósito é expandir o universo de participantes de forma a proteger mais pessoas.



Programa de Cultura Comercial - O representante do projeto do E-book, Zeonil Gomes Barcelos, citou a perspectiva de crescimento dos Planos Família, apontada em uma pesquisa realizada pela Abrapp em 2020, como um dos motivadores para criação do 'Programa de Cultura Comercial nas EFPC'. Ele explica que o projeto também dialoga com outras ações da Abrapp, como o Projeto de Engajamento Profissional; a Pesquisa Salarial 2022; e o Projeto de Competência e Certificação ICSS.

Zeonil explicou que para desenvolver o E-book, foram definidos três principais pilares: produtos, processos e pessoas, sendo o terceiro pilar o que terá mais foco nos trabalhos do Comitê. Segundo ele, o processo de aculturação comercial começa com uma reflexão da Diretoria: “queremos ir nessa direção?”.

“Se a resposta for sim, aí tudo começa”, disse Zeonil. A partir dessa resposta, é preciso trabalhar o pertencimento dos colaboradores e o direcionamento comercial. Ele destacou que inicialmente é

importante segregar os cargos das equipes das entidades em três níveis: básico, que é a equipe do atendimento, fidelização, pós-venda, relacionamento, e negociação; intermediário, que agrega a equipe de prospects e que estuda a viabilidade de planos; e o avançado, que é o time de gestão, criação de novos produtos e de identificação de potencial de mercado.

Em seguida, é preciso trabalhar na descrição das responsabilidades e atividades (job description), nas habilidades (hard skills), e nas competências comportamentais necessárias (soft skills). Ele exemplificou um pouco de cada uma dessas atribuições, que estão descritas no E-book de maneira detalhada, também apontando o que é adequado para cada um dos níveis de profissionais apontados anteriormente.

O E-book tem como diferencial uma abordagem prática dos seguintes temas:

Processo de aculturação comercial (mindset), fundamentado nos 3 Ps (produto, processo e pessoas);

Cargos necessários para a área comercial segregados em três níveis (básico, intermediário e avançado);

Capacitação dos profissionais da área comercial, estruturada numa matriz de treinamento, segmentada em três trilhas de desenvolvimento (básica, intermediária e avançada);

Ações práticas para engajamento dos colaboradores e técnicas para auxiliar na mudança cultural.

“O mindset é o mais importante, é algo que precisa ser mudado. A empresa deixa de estar em uma situação cômoda para ir pra rua prospectar novos clientes”, disse Zeonil. Por isso, o E-book tem uma importância para que os profissionais possam aferir se estão em linha com a cultura comercial das EFPC. “Para quem não tem nada em andamento, esse E-book é um bom começo”, destacou Zeonil.

É possível fazer o download do E-book ‘Programa de Cultura Comercial nas EFPC’ por meio [deste link](#).

Trilha do Conhecimento - Apresentando o trabalho da UniAbrapp no sentido de capacitar pessoas para essa nova cultura, o Diretor Presidente da UniAbrapp, Luiz Paulo Brasizza, destacou que o legado da Previdência Complementar é de amor ao próximo para incentivar uma aposentadoria que leve às pessoas melhor qualidade de vida.

Para isso, a Universidade Corporativa da Abrapp atua na capacitação e profissionalização de pessoas que atuam dentro do sistema. Brasizza contou que mais de 600 cursos já foram realizados pela UniAbrapp, com 16 mil participações, além de sete turmas de MBA. Em 2021, 17 novos cursos foram colocados em prática, além dos mais de 90 cursos já realizados in company. “O que precisamos é de uma renovação”, disse Brasizza.

Segundo ele, o Plano Família é um caminho para essa renovação, com a possibilidade de trazer um novo público para o sistema. Diante disso, a UniAbrapp oferece uma nova Trilha do Conhecimento para capacitar profissionais para receber esse novo público por meio de sete cursos básicos, cinco intermediários e dois avançados.

Para que essa estruturação ocorresse, o Comitê de Gestão de Pessoas verificou quais cursos tinham, em sua essência, a cultura comercial, sendo que foram desenvolvidos cursos novos e exclusivos sobre o tema e feitas atualizações de outros em andamento para focar mais neste tema. Veja abaixo a grade de cursos:

Resumo da **TRILHA CULTURA COMERCIAL**

■ BÁSICA		■ INTERMEDIÁRIA		■ AVANÇADA	
Curso	Carga Horária	Curso	Carga Horária	Curso	Carga Horária
Fundamentos da Previdência Complementar	6h	Além dos cursos citados no nível básico	46h00	Além dos cursos citados nos níveis básico e intermediário	74h30
Desenhando a jornada dos Participantes das EFPC	4h	Aprendendo com o padrão Disney de excelência	4h30	O líder multiplicador	12h
Trilha de comunicação de relacionamento I: a importância estratégica da comunicação e do relacionamento	8h	Empatia e os impactos no clima organizacional (adequar à equipe vendas)	8h	Desenvolvimento de Competências para as Lideranças do Sistema de Previdência Complementar	16h
A psicologia econômica na previdência complementar	8h	Comunicação não violenta e relacionamentos interpessoais	8h		
Estruturando o <i>framework</i> de atendimento das EFPC	4h	Estratégias de marketing para as EFPC	4h		
Atuação estratégica em vendas	12h	Metodologias e Ferramentas para Vendas nas EFPC	4h		
O que é transformação digital e como implementá-la	4h				
TOTAL	46h00		74h30		102h30

É preciso [acessar o site da UniAbrapp](#) para identificar quais são os cursos já disponíveis.

Atuação estratégica em vendas - Testar um novo caminho para se chegar a um novo lugar é o princípio de uma mudança de mindset, disse a especialista da UniAbrapp, Rosangela de Carvalho, que levou ao público do webinar reflexões sobre cultura comercial e quais mudanças são necessária para que haja uma atuação estratégica em vendas.

“A cultura está no hábito das organizações”, disse a especialista. “Se as empresas pensam comercialmente com naturalidade, essa cultura já está implementada”, reiterou. “A cultura é o que as pessoas pensam, praticam e falam dentro das organizações”, enfatizou Rosangela. Isso passa pelas crenças e valores institucionais de uma empresa, incluindo os líderes e direcionadores estratégicos, que precisam ter uma participação efetiva na mudança de cultura.

Segundo ela, a cultura comercial começa a ser percebida dentro das organizações quando as equipes demonstram que têm foco no cliente e em resultados, sendo que as empresas devem contar com indicadores que apontam desempenho do time de vendas. Ela diferenciou ainda a cultura comercial da cultura de vendas. “Na cultura de vendas, as pessoas são preparadas para vender, e não para reter. Já na cultura comercial, a empresa se preocupa não somente com a captação, mas também com a retenção de clientes”, pontuou Rosangela.

A mudança para uma cultura comercial implica também em conhecer quais perfis eu tenho dentro da minha organização, disse a especialista, citando que é possível que dentro das equipes das EFPC já tenha profissionais com talento para a área de vendas, mas também é preciso formar a equipe através da capacitação e o treinamento, reiterando ainda a importância de ter um suporte para a área comercial. “Pensamento estratégico comercial permeia a organização como um todo”, reforçou.

A entidade precisa manter também uma base de informações organizada para que os dados necessários para auxiliar nas vendas sejam acessados de maneira ágil. “Agilidade é fator de competitividade”, disse Rosangela, pontuando que a cultura comercial passa por uma melhoria contínua dos processos de trabalho, assegurando a entrega de valor para as patrocinadoras e seus colaboradores e familiares.

Legismap Roncarati

Cultura Comercial: Abrapp lança E-book e apresenta Trilha do Conhecimento da UniAbrapp para capacitar profissionais em vendas

“Venda é estratégia, é ter um plano para alcançar resultados”, destacou Rosangela, explicando que para traçar uma boa estratégia, é preciso questionar qual é o propósito da organização, identificando como se destacar das demais empresas do segmento em que atua. Todos esses pontos são abordados no curso Ação de Capacitação – Atuação Estratégica em Vendas, que faz parte da Trilha do Conhecimento da UniAbrapp e será ministrado por Rosangela de Carvalho junto à especialista Juliana Sardinha. [Saiba mais](#).

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 29.07.2021.