

REVISTA

SEGURO

TOTAL

Ano XIV
Nº 130 - 2012
R\$ 15,00



Notável
expansão

Zurich Seguros
cresce em Vida
e Previdência

Richard Vinhosa, CEO de Vida & Previdência da Zurich Seguros

XV Conec superou as expectativas e reuniu mais de 6 mil pessoas no Anhembi	Seminário realizado na Câmara dos Deputados discutiu projeto que regulamenta o mercado	Ansp lança biografia em tributo a Manuel Póvoas e dá posse a 33 novos acadêmicos	Especialistas discutem perspectivas da energia renovável em evento promovido pela RSA	Encontro de corretores no Rio de Janeiro aborda as novas oportunidades que os seguros oferecem
--	--	--	---	--

Saiba como trabalhar em equipe e ser um líder nato

Palestras motivacionais mostraram ao profissional o caminho para obter o sucesso

O auditório Leoncio de Arruda foi palco de várias experiências profissionais relatadas por escritores, especialistas em treinamentos e gestão de pessoas e empresários. Todas as histórias recheadas de exemplos de superação e criatividade – daí serem palestras motivacionais. A primeira delas, “A Arte de Vencer Desafios”, na manhã do dia 12, mostrou como o alpinista, fotógrafo e escritor Waldemar Nielewicz alcançou todos os seus objetivos. Nielewicz contou sua emoção ao chegar ao topo da montanha mais alta do planeta, o Monte Everest, situado entre a China (Tibete) e o Nepal. Ele usou esse exemplo como forma de estimular os corretores a vencerem os desafios da profissão.

Em seguida, na palestra “A Arte de ser um Show em Vendas”, o escritor César Frazão, com muito bom humor, incentivou os corretores a vender o seu produto. De forma explicativa, Frazão falou como deve ser feita a venda, as atitudes que precisam ser tomadas e qual a melhor forma de obter lucro batendo as metas. Com extensa experiência na área de vendas, o palestrante é formado em administração de recursos humanos, especializado em vendas para mercados competitivos pela Bell South Atlanta (EUA).

Já o administrador e especialista em Gestão de Equipes, Eduardo Tervah, explanou sobre “A Arte de Vender Mais e Superar a Concorrência”. Ele apontou para um cenário: há cada vez mais empresas competindo com produtos cada vez mais parecidos e preços cada vez mais próximos. Nesse ambiente, os profissionais de vendas farão a diferença, desde que não fiquem limitados em seu campo de atuação. Eles – no caso os corretores –

precisam saber maximizar as vendas e derrubar “mitos” de forma prática e objetiva.

Viagem em um veleiro

“A Arte de trabalhar em Equipe e Vencer Adversidades” narrou as aventuras da Família Schürmann a partir de 1984. Liderados pelo empresário Vilfredo, a esposa Heloisa e os filhos Pierre, David e Wilhelm navegou ao redor do mundo a bordo de um veleiro. Partiram de Florianópolis (SC) e passaram dez anos velejando pelos oceanos Atlântico, Pacífico e Índico, tornando-se a primeira família brasileira a realizar a proeza. E qual a lição que tira do corretor deste feito? “É preciso renovar metas a todo o instante”, respondeu Vilfredo.

Na palestra “A Arte de Conseguir mais Equilíbrio e Produtividade”, ministrada pelo cientista da computação, Christian Barbosa, o público aprendeu como administrar melhor o tempo quanto às tarefas diárias. Christian mostrou quais os métodos e as ferramentas para alcançar os objetivos

com apenas uma boa administração do tempo. Christian explicou como fez para abrir sua primeira empresa aos 15 anos. Ele é, até hoje, a pessoa mais nova a participar de um curso na Microsoft. Ele é o fundador da Triad Productivity Solutions, consultoria multinacional especializada em produtividade e colaboração.

E, por fim, a escritora e empresária Nelma Penteado falou sobre “A Arte de Criar Relacionamentos e Bons Negócios”. Em sua fala, Nelma alertou ao profissional a necessidade de atender o cliente com excelência, visando oferecer um serviço de qualidade. Essa diferença, segundo ela, transforma o atendimento em resultados concretos e excelentes negócios. Após a palestra da escritora, aconteceu a apresentação do teatro corporativo “O Monge e o Executivo”. Trata-se da história de Leonard Hoffman, famoso empresário que abandonou uma brilhante carreira para se tornar monge em um mosteiro beneditino. A peça ensinou os princípios fundamentais dos verdadeiros líderes. (B.N.)



Christian Barbosa falou com entusiasmo sobre “A Arte de Conseguir mais Equilíbrio e Produtividade”