

auditório leoncio de arruda

Palestras motivacionais estimulam congressistas a inovar em seus negócios

Com palestrantes de diversas áreas para destacar que nunca é tarde para transformar e inovar a maneira de trabalhar com seguros, o auditório Leoncio de Arruda proporcionou aos profissionais várias palestras com fortes mensagens de incentivo. A singularidade desse espaço aconteceu com o debate sobre as tendências do mercado de seguros e seu impacto na atividade do corretor, mediado pelo presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, que apontou ser importante aquele conteúdo ser transmitido no auditório que comporta o maior número de participantes. Confira na sequência a cobertura completa. A singularidade desse espaço aconteceu com o debate sobre as tendências do mercado de seguros e seu impacto na atividade do corretor, mediado pelo presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, que apontou ser importante aquele conteúdo ser transmitido no auditório que comporta o maior número de participantes. Confira na sequência a cobertura completa.

Seja um vendedor alpinista
Palestra: A arte de vencer desafios



Waldemar Niclevicz foi o primeiro brasileiro a chegar ao Everest, a maior montanha do mundo, e inaugurou o ciclo de palestras no Auditório Leoncio de Arruda ao convidar a plateia para uma reflexão. “Você já se imaginou por um momento no topo do mundo? Para realmente fazer sucesso é importante ter força de vontade. Para chegar bem alto à sua montanha, você precisa ser um vendedor alpinista”, explicou.

O palestrante destacou que, para isto, é preciso respeitar sua montanha interior e nunca desanimar, porque quando se chega ao topo da montanha dentro de si, todas as outras são superáveis. “Tudo o que acontecerá a partir de hoje servirá para você colocar a sua bandeira lá em cima. Coloque cifras, números, defina exatamente aonde você quer chegar. A escalada só termina quando você fecha o negócio”, comentou.

A palestra foi inspiradora até para quem trabalha como corretor de seguros há mais de 45 anos. Foi assim com o paulistano Hélio Barbosa, de 72 anos, que esteve presente em todas as edições do Conec. “A palestra foi bastante motivacional pela experiência que ele vivenciou. Isso contribui para a própria experiência do corretor. Precisamos encontrar novos desafios e tentar resolvê-los”, ponderou.

Debate lança luzes sobre as novas tendências do mercado de seguros
Palestra: Tendências do nosso mercado - Impacto na corretagem de seguros



Para lançar luzes sobre o futuro do mercado de seguros, o mediador do debate, o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio, chamou ao palco três representantes do setor. Participaram do painel Jayme Brasil Garfinkel, presidente da FenSeg, Marcio Serôa de Araujo Coriolano, presidente da FenaSaúde, e Marco Antonio Rossi, presidente da FenaPrevi.

Garfinkel indicou que o seguro rural pode ser uma oportunidade e que o número de corretores que estão percebendo essa chance cresce a cada ano. Já para Coriolano, o mercado de planos médicos e odontológicos aumenta de maneira significativa, índice comprovado pelos números computados pela Federação. “Tempos atrás, o seguro de saúde era um artigo de luxo. Hoje não. Tudo conspira para o crescimento do setor”.

Por fim, Marco Antonio Rossi, presidente da FenaPrevi, destacou que o Brasil mudou radicalmente para o mercado de seguros. “Há 20 anos praticamente o mercado não existia. O tempo passou e o mercado cresceu, fruto do trabalho entre as seguradoras e os corretores de seguros”, finalizou.

Transforme seu cliente em um vencedor
Palestra: A arte de ser um show em vendas



O especialista em técnicas de vendas, César Frazão, destacou que os três fatores fundamentais para vender seguros são otimismo, competência e criatividade. “Comecem o dia com boas notícias para a equipe de vendas. A alegria é importante. Foquem sempre em soluções, não em problemas. Quem ganha está focado em resultados”, destacou.

Frazão observou que são pequenos detalhes que fazem o vendedor perder clientes e, por isso, é necessário não ficar esperando a chance aparecer. Buscar alternativas criativas sempre atrai boas vendas, principalmente quando elas estão ligadas à qualidade do atendimento. “Todo cliente paga mais se for bem atendido. Uma promessa não cumprida compromete toda a credibilidade da empresa”.

Para a corretora Raquel Rabelo Brito, que enfrentou seis horas e meia de viagem de Manaus até a capital paulista, a palestra serviu para os corretores se ligarem nos pequenos detalhes que fazem toda a diferença na hora da venda. “Estou emocionada em assistir a uma palestra maravilhosa como a dele. Vou levar para minha rotina profissional e dividir com os amigos”, disse.

Venda sua competência e segurança

Palestra: A arte de vender mais e superar a concorrência



Eduardo Tevah subiu ao palco prometendo uma palestra 100% prática e querendo inspirar toda a plateia. O especialista afirmou que o sucesso é a soma do conhecimento e da atitude e que, atualmente, é preciso trabalhar mais para obter os mesmos resultados. “Sempre que se reunir com o cliente, tenha papel e caneta na mão. As pessoas que anotam têm cinco vezes mais capacidade de colocar em prática as exigências do cliente”, ensinou.

Tevah continuou dizendo que nos primeiros minutos de diálogo com o consumidor é preciso ter simpatia e transparecer credibilidade. Já para superar a concorrência na era da Internet, o representante deve ajudar as pessoas a se sentirem importantes e especiais no momento da compra. “As pessoas pagam mais por um atendimento melhor. Torne a vida da outra pessoa melhor”, ressaltou.

Ele também estabeleceu a diferença entre o comprador e o cliente. Segundo ele, é uma equação do mundo dos negócios. “O comprador é uma pessoa que compra. O cliente é aquele que volta a comprar. A venda do seguro é estabelecida principalmente por meio de relações pessoais”, disse.

“Uma empresa é como um barco em alto mar”

Palestra: A arte de trabalhar em equipe e vencer adversidades



Ele é economista, mas largou a vida nas grandes empresas para realizar o sonho de viajar pelo mundo num veleiro. Vilfredo Schürmann já comandou duas expedições ao redor do mundo, percorrendo 30 países, quatro continentes e três oceanos. Foi com esse currículo que ele subiu ao palco para conversar com a plateia.

Vilfredo contou a história que o levou ao mar desde o primeiro veleiro e os desafios que enfrentou oceano afora. Ele procurou sempre fazer uma comparação de sua atividade nos mares com o ambiente de uma empresa. Desta forma, ressaltou a importância de elaborar planos de contingência, gerenciar o tempo e contar com uma equipe de alta performance para cumprir as metas.

Todas essas características foram importantes para o sucesso das viagens da Família Schürmann e o trabalho em equipe foi fundamental para, inclusive, salvar a família de uma tempestade que durou dois dias. “Nós tivemos cinco nacionalidades de tripulantes trabalhando conosco. Mesmo com esta diversidade em termos de pessoas, nós vencíamos os desafios, sem deixar arestas. Uma empresa é exatamente como um barco em alto mar. A liderança é fundamental e deve sempre levar em conta o feedback da equipe”, destacou.

Mais tempo gera mais resultados

Palestra: A arte de conseguir mais equilíbrio e produtividade



Christian Barbosa é um dos mais requisitados conferencistas em administração do tempo e produtividade. Com a palestra, trouxe dados que revelam o mau uso do tempo que se faz no ambiente de trabalho. Para o conferencista, o pior modelo de gestão que existe é o multitarefa, onde as pessoas acreditam que são, quando, na verdade, não são. “Pessoas que gastam seu tempo à toa costumam ganhar menos dinheiro. Lembre-se que mais tempo gera mais resultados”, explicou.

Christian ressaltou ainda que as pessoas fazem mais negócios quando administram melhor o tempo.

Ele ensinou os congressistas a planejarem apenas uma parte da agenda, focando sempre no mais importante.

Por isso, concluiu, é importante para o corretor de seguros evidenciar as prioridades em sua agenda. “Reserve quatro horas do seu dia ou até mesmo o dia inteiro para montar a estratégia. É o dia que você para e pensa: como eu posso melhorar o resultado que tenho? As pessoas são focadas demais no operacional e elas param de ter ideias. E, por pararem de ter ideias, não conseguem dar o próximo passo em sua carreira, no faturamento e nas metas da empresa”, ressaltou.

Relacionar-se é interagir

Palestra: A arte de criar relacionamentos e bons negócios



“Aplauda a pessoa que está ao seu lado agora”. Foi com essas palavras que a diva da autoestima e conferencista Nelma Penteadó animou as pessoas no auditório Leoncio de Arruda. A escritora reiterou, diversas vezes, que o relacionamento com as pessoas é constituído por interação. “Não somos ilhas. Relacionar é interagir. A pessoa mais importante do Conec é você”, disse.

Segundo ela, algumas pessoas conquistaram o sucesso porque sempre cuidam de seus relacionamentos. Além de reforçar que o bom humor e alegria são fundamentais para o sucesso de um bom atendimento, Nelma usou o termo “homem e mulher diamante” para destacar as pessoas que alcançaram os seus objetivos de vida. “É disso que é feito o mercado de sucessos: de pessoas que são joias raras”, destacou.

Nelma deixou claro que relacionar-se com o cliente é uma arte e não existe mágica para isso acontecer, mas, sim, empenho e dedicação por parte do profissional. “A mágica do relacionamento é o empenho diferenciado. Cuide de sua imagem espiritual. As pessoas não gostam de fazer negócio com pessoas negativas. Por isso, desperte desejos nas pessoas. Relacionar-se é fazer a pessoa imaginar”, disse.