

Curso em Vendas de Seguro Auto

Uma jornada completa para corretores



Comece por aqui!

Olá! Bem-vindo ao guia do curso "Vendas de Seguro Auto". Aqui, você encontra tudo organizado para se aprofundar nas aulas e dominar o tema com maestria.

Veja neste guia uma programação diária detalhada, incluindo uma explicação de cada aula e como elas serão conduzidas.

Nós preparamos um cronograma detalhado para você, mostrando o que abordaremos em cada aula. Assim, fica fácil acompanhar e absorver cada detalhe.

Queremos que sua experiência seja fluida e sem complicações. O objetivo é garantir que você tenha uma visão clara do caminho à frente e aproveite ao máximo.

Nos próximos tópicos, você verá os principais assuntos que vamos tratar. E, para não deixar dúvidas, incluímos uma breve descrição sobre cada um deles.

E tem mais: ao longo do curso, disponibilizaremos materiais complementares gratuitamente que vão enriquecer ainda mais seu aprendizado. Com este guia, você poderá se organizar e aproveitar melhor o seu curso.

Então, pronto para dar começar? É hora de redefinir sua estratégia e acelerar seus resultados com as "Vendas de Seguro Auto".

Aproveite!



Para quem é esse curso?

Este curso é para corretores de seguros que querem não só entender melhor os seguros auto, mas também aprender as melhores dicas e técnicas para vendê-los com sucesso.

E por falar em sucesso, todo mundo deseja bons resultados, não é mesmo? Então, se além de buscar a sua fatia de mercado, estando a frente, você quer oferecer as melhores soluções aos seus clientes, este curso é para você.

Não importa se você é novo no ramo ou já tem experiência: aqui, todos vão encontrar dicas e habilidades valiosas para aprimorar suas vendas em seguros auto.

Então, reserve um tempinho na sua semana para assistir às aulas e aplicar o que aprendeu, e não esqueça que os materiais de apoio são um ótimo suporte para o seu aprendizado.

Mãos à obra!



Conheça os especialistas do curso



Dirceu Tiegs **Presidente (CEO) da Rede Lojacorr**

Com 25 anos de experiência em seguros, incluindo cargos de liderança na MAPFRE Brasil e BB MAPFRE. Ampla experiência em Negócios, Planejamento e Operações. Formado em Administração, com MBA em Gestão Empresarial pela FGV, especializações pela IESE e atuação em entidades como SindSeg e ANS.



Cidna Miranda **CEO da CM de Mesquita Miranda Corretora de Seguros**

Graduada em Administração de Empresas, é CEO da CM de Mesquita Miranda Corretora de Seguros há 10 anos. Recentemente, fez o curso de Técnica de Vendas do Instituto Tânia Zambon e atua no Oeste do Estado do Pará, com principal foco de vendas nos produtos de benefícios.



Cristiano Fox **Sócio da Regional Corretora de Seguros**

Com 20 anos de experiência, é especialista em seguros automóvel e moto. Bacharel em Direito, e Gestão em Seguros pela ENS. Sócio da Regional Corretora de Seguros desde 1992, oferece expertise em documentação e atendimento nacional e internacional.



Stênio Max Fernandes de Freitas **sócio diretor das corretoras Nossa Broker e Flash Broker, e Nossa Prestadora de Serviços.**

Graduado em Gestão Comercial pela Universidade Potiguar, é concessionário da Unidade Lojacorr no Rio Grande do Norte e tem uma presença ativa em diversas instituições, incluindo a presidência do CDL Mossoró, a vice-presidência de marketing e eventos da FENACOR, e representando o Sincor-RN na FENACOR.

Conheça os especialistas do curso



Jhonatan Luis da Silva **Sócio fundador da Organização Seta Corretora de Seguros**

Corretor de seguros habilitado pela Susep em capitalização, vida, previdência e demais ramos há 7 anos. Bacharel em direito pela Universidade Paranaense e tem especialização em Seguros de Responsabilidade Civil pelo Instituto Robson Silveira. Corretor parceiro da Lojacorr a 6 anos.



Amilcar Alves Saraiva **Sócio na Padlock Corretora de Seguros**

Com 15 anos de experiência como corretor, Amilcar Alves Saraiva começou sua carreira na corretora de sua família. Após passagens por empresas renomadas como Telefônica, Sul América e Bradesco, retornou ao ambiente familiar, determinado a criar seu próprio legado no setor de seguros.



Ricardo Dornellas **Sócio da 3D Brasil Agro Corretora de Seguros**

Com uma trajetória de quase duas décadas no mercado de seguros e negócios, Ricardo Dornellas é graduado em Administração de Empresas, em 2001, e reconhecido por sua expertise e dedicação. Sua experiência também abrange passagens por importantes empresas como Consórcio Nacional Massey Ferguson e Stéfani Corretora de Seguros, consolidando-se como referência na área.



Hugo Mariano **Proprietário da Hugo Mariano Corretora de Seguros**

Com mais de 15 anos de experiência em Seguro Auto, Hugo Mariano ingressou na LojaCorr e rapidamente adaptou-se aos valores e cultura da empresa, estabelecendo-se como uma liderança de destaque na região.



Entre em nosso grupo do WhatsApp agora mesmo!

O grupo oficial no WhatsApp é nosso principal meio de comunicação, onde compartilhamos informações e vivências.

Use esse espaço para dialogar, interagir, fazer questionamentos e expandir sua rede de conexões.

Caso suas dúvidas permaneçam, sinta-se à vontade para nos contatar pelo email: marketing@redelojacorr.com.br.

Estamos aqui para auxiliá-lo!

Clique e junte-se ao grupo!

Sobre as aulas

Módulo 01: Introdução ao Mercado de Seguro Auto

Panorama atual do mercado de seguro auto no Brasil.
A importância do seguro auto na vida dos brasileiros.
Oportunidades: Por que agora é o momento de acelerar.

Módulo 02: Entendendo o Consumidor de Seguro Auto

Perfil do consumidor moderno.
A jornada de compra do seguro auto.
Perfis diversos elegíveis para a compra do seguro auto.

Módulo 03: Produtos e Coberturas

Tipos de seguros e coberturas disponíveis.
Como escolher o produto certo para cada cliente.
Dicas importantes de como calcular, rentabilizar a carteira e apresentar a proposta.

Módulo 04: Técnicas de Venda e Negociação

Abordagem consultiva: entendendo a necessidade do cliente.
Técnica de fechamento eficazes.
Como lidar com objeções e garantir a satisfação do cliente.



Sobre as aulas

Módulo 05: Pós Venda

A importância do Pós venda no seguro auto, como chave para um relacionamento duradouro.

Comunicação efetiva após a venda

Gestão de renovação e upgrade

Módulo 06: Tecnologia e Ferramentas para o Corretor

Softwares e plataformas para gestão e venda.

A importância do digital na jornada de compra.

Inovações que estão transformando o mercado de seguros.

Módulo 07: Marketing e Presença Digital

Construindo sua marca pessoal como corretor

Estratégias de marketing digital para atração e retenção de cliente

Casos de sucesso no mercado de seguro auto

Módulo 08: Desafios e oportunidades no Horizonte

Análise Forças, Fraquezas, Ameaças e Oportunidades do mercado de seguro auto

Oportunidades futuras e como se preparar para elas.

Como ser visionário e pró-ativo nesse mercado.



Perguntas frequentes

1 – Quem pode fazer o curso em Vendas de Seguro Auto?

Qualquer corretor que queira aprender ou melhorar sua estratégia de venda de seguro auto.

2 – Como me inscrevo?

É só preencher nosso formulário. E lembre-se de fornecer o seu melhor e-mail, porque é por lá que vamos mandar as informações.

3 – E as aulas, quando são?

Começam às 16h no dia 27 de Novembro

4 – Preciso estudar quantas horas por dia?

Uma horinha por dia pra assistir às aulas é suficiente. E um tempinho a mais na semana pra praticar o que aprendeu.

5 – E se eu tiver dúvidas?

Pode perguntar lá no nosso grupo do WhatsApp. Ou mandar um e-mail para: marketing@redelojacorr.com.br.

6 – Onde serão as aulas?

As aulas são online em uma página exclusiva. Mas que tranquilo, todas as aulas serão gravadas e disponibilizadas depois.

7 – E quanto custa?

Nada, é de graça!

Chegamos ao final deste guia...

...mas é só o começo da sua jornada no mundo das vendas de seguro auto! Lembre-se de que cada passo, cada aula e cada dica que oferecemos aqui é uma oportunidade de ouro para você se destacar e prosperar nesse mercado.

Use este guia sempre que precisar. Ele está aqui para ajudá-lo a acompanhar o curso. Se tiver dúvidas sobre as próximas aulas ou quiser revisar algo, é só consultar.

Com o que você aprenderá aqui e uma boa dose de dedicação, estará no caminho certo para bons resultados. Aproveite o curso e aplique o que aprender.

Vamos juntos nessa jornada!

Bons estudos!

