

VENDAS - MUITAS DICAS

www.segs.com.br - Fonte ou Autoria é: F u n e n s e g

08-Fev-2009

A Seguro em Pauta aproveitou o início do curso de verão "Análise de Carteira e Venda Consultiva", que a Escola Nacional de Seguros ministra a partir da próxima segunda-feira, dia 9, para conversar com o professor **Rodrigo Maia**, publicitário e sócio-diretor da **RH Conexão Humana**, sobre qual a postura que o corretor deve adotar ao lidar com o cliente. Confira a entrevista a seguir.

Sabemos que o corretor de seguros precisa ser perspicaz no ato da venda do seguro. Como você traduz um corretor de sucesso?

Acredito que todo profissional que trabalha como corretor de seguros ou qualquer outro tipo de venda precisa construir um ótimo relacionamento com o seu cliente. Esse profissional precisa identificar o produto ideal para cada venda. O corretor necessita entender que ele não está ali como um vendedor, mas sim um provedor de soluções para uma outra pessoa.

O que você pensa sobre corretores que vendem produtos de apenas algumas marcas?

Entendo que esse profissional não vai muito longe. Os corretores que são fiéis a uma ou duas empresas de seguros perdem na abordagem com o cliente porque as companhias não trabalham com todos os produtos do mercado. Ele precisa diversificar o seu leque de opções.

Você acha que o corretor deve ser totalmente transparente?

Quando o profissional é sincero com sua carteira de clientes ou prospects, essas pessoas criam uma relação de parceira com esse corretor. Elas sabem que podem confiar no que ele diz ou sugere. Isso é muito bom para os dois lados.

http://www.segs.com.br/segs/index.php?option=com_content&task=view&id=22105&Itemid=157