3 DIAS DE CURSO GRATUITO

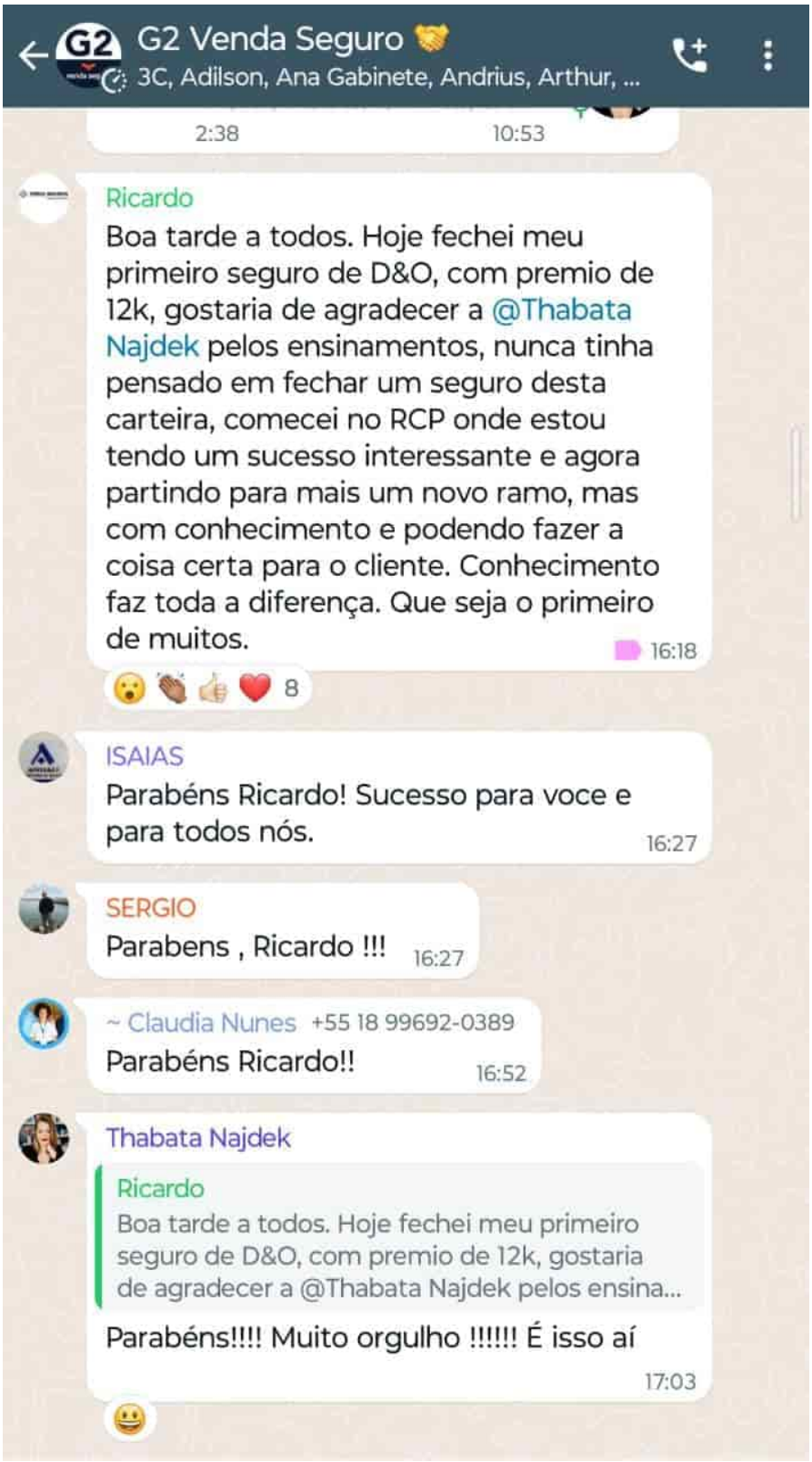
SEMANA DO SEGURO D&O

Se você tem como clientes médias e grandes empresas - que você vende saúde, transporte, garantia, empresarial e outros – saiba que você não precisa inchar sua carteira de novos segurados para vender mais.

Esses clientes oferecem uma grande oportunidade para você aumentar o faturamento se souber aproveitá-los para oferecer o Seguro D&O - ou RC para Administradores - o seguro que protege o patrimônio dos administradores e gestores dessas empresas.

Você vai descobrir que atuar nesse ramo pouquíssimo concorrido e que paga em média de R$ 2.000 mil reais de comissão - é muito mais simples do que imagina!

(Esse exemplo abaixo é do Ricardo, meu aluno no Venda Seguro e que acabou de vender um D&O com R$ 12.000 mil de prêmio, R$ 2.400 reais de comissão)



Vou ajudar você a aproveitar essas oportunidades com o evento Semana do Seguro D&O, um evento gratuito onde você vai aprender como funciona o seguro, o que ele protege, como superar as objeções do cliente, como contratar e quais as melhores seguradoras.

Ao fim desse evento, você terá uma visão clara das oportunidades na sua carteira e o melhor, já sabendo o que fazer para vender. Não tenho dúvidas que será um marco na sua atuação

profissional.

14 de Agosto - Segunda-feira
8:30 da noite
Como funciona o seguro D&O

Aprenda como funciona o D&O e porquê ele é um bom investimento para sua corretora.
Para quem vender? Como mapear as oportunidades na carteira?
Quem é o segurado, quem é o terceiro e quais seguradoras você pode contratar

15 de Agosto - Terça-feira
8:30 da noite
Como começar no seguro D&O

Quais são os riscos dos administradores e como eles podem ser cobertos com o seguro?
Quais as coberturas que não podem faltar na apólice do segurado?
Quais as exclusões que você deve ficar atento para evitar dor de cabeça num eventual sinistro

16 de Agosto - Quarta-feira
8:30 da noite
Fazendo as vendas decolarem

Como abordar os sócios e/ou a empresa para apresentar o seguro?
Como vender para os administradores, passo a passo.
Qual limite contratar?
Como fazer o pós-venda e garantir um fechamento de ouro?

QUERO ME INSCREVER

09.08.2023