

TREINAMENTO EM PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR

Este novo e sensacional curso, com abordagem totalmente diferenciada e voltado exclusivamente para a previdência complementar, vai reunir as melhores técnicas, abordagens e dicas com o objetivo de turbinar a adesão e melhorar a compreensão do plano pelos participantes.

Você terá a grande oportunidade em adquirir, ampliar e renovar os conhecimentos fundamentais de planejamento pessoal e financeiro, através de exposições dinâmicas e muito ricas em conteúdo, com consultores que têm muita experiência de mercado.

Uma dinâmica diferente que incentiva a troca de idéias e experiências entre os participantes, a resolução de exercícios e a apresentação de casos práticos voltados ao segmento de previdência complementar.

Atualmente estudos científicos mostram que pessoas sem problemas financeiros tendem a ter melhor convívio social, familiar e profissional. Além disso, essas pessoas também apresentam melhor produtividade no trabalho, têm autoestima mais elevada e são mais felizes. A maneira como cada um ganha, gasta e conserva o dinheiro não só define o seu estilo de vida atual mas certamente influenciará, positiva ou negativamente, naquilo que pretendemos nos transformar no futuro.

“Só existe uma riqueza real: a vida. A vida nos proporciona duas coisas importantes, a oportunidade e o tempo. Queremos lhe proporcionar esta maravilhosa oportunidade de investimento na sua qualificação profissional e, com a aplicação dos ensinamentos, tornar a sua vida, de seus semelhantes e dos participantes dos planos de previdência mais feliz.”

EDUCAÇÃO PREVIDENCIÁRIA

Vendendo o Plano para o Participante

OBJETIVOS

- ❖ Capacitar o profissional para estimular o participante a adquirir importantes conhecimentos sobre planejamento financeiro e pessoal.
- ❖ Proporcionar, através de abordagem prática, informações diferenciadas que permitam alavancar adesões e aperfeiçoar as estratégias de comunicação do plano de previdência.
- ❖ Fornecer instrumentos para aumentar a percepção e valorização do plano de previdência pelo participante.
- ❖ Analisar aspectos comportamentais e promover a mudança de atitude do participante em relação ao dinheiro.
- ❖ Compreender as principais razões que levam participantes a não optarem pelo plano.

A QUEM SE DESTINA

Profissionais cujo objetivo seja a especialização em Previdência Complementar (Fechada e Aberta), profissionais das áreas de Marketing, Comercial, Administrativa, Recursos Humanos, Comunicação, Benefícios, Advogados, Contadores, Atuários e estudantes interessados no tema.

INSTRUTORES

GERALDO MAGELA | Atuário com especialização em Comunicação, Marketing e Vendas. Tem vasta experiência em comunicação de planos de previdência e em processos de venda. Atua há mais de 20 anos no segmento de Previdência Complementar, ocupou funções executivas em importantes seguradoras nacionais e internacionais e atualmente é Diretor de Desenvolvimento de Novos Negócios e de Marketing da Mercer.

HÉLIDE GONÇALVES | Psicóloga com especialização em Psicodrama e Dinâmica de Grupos. Consultora em treinamento, responsável pela área de desenvolvimento de talentos e competências da Suporte. Atua há mais de 20 anos no segmento de previdência, na coordenação e acompanhamento da programação anual de treinamento das entidades fechadas de previdência complementar. Professora em MBA de Recursos Humanos - Gestão de Pessoas e Desenvolvimento de Talentos.

MARISA SANTORO BRAVI | Formada em Comunicação Social, com especialização em Relações Públicas e Gestão Mercadológica, pós-graduada em Comunicação e Mercado, atua há 25 anos no segmento de Previdência Complementar. Possui ampla experiência no gerenciamento de estruturas voltadas para comunicação e atendimento a clientes, tendo ocupado cargos executivos em empresas de grande porte, participando dos projetos de criação e implementação de áreas de comunicação, atendimento, qualidade e gestão de pessoas. É professora universitária, consultora e diretora executiva da MSB Consultoria Empresarial. Realiza palestras nas áreas de Comunicação, Atendimento a Clientes e Motivação de Pessoas.

NIVALDO CÂNDIDO DE OLIVEIRA JÚNIOR | Engenheiro com especialização em Administração e Finanças. Com significativa experiência no segmento de previdência complementar, é responsável-técnico pela programação anual de treinamento das entidades fechadas e um dos coordenadores do Congresso Brasileiro dos Fundos de Pensão. Professor universitário em cursos de graduação e MBA na área Financeira. É Diretor da Suporte Consultoria e Treinamento.

COORDENAÇÃO TÉCNICA

SÉRGIO J. VIGNOLI | Engenheiro, pós-graduado em Administração e Finanças, consultor da Suporte Consultoria e Treinamento.

Programa

I. CONSUMO, POUPANÇA E QUALIDADE DE VIDA

- ❖ Por que as pessoas consomem muito e não poupam?
- ❖ Perfis de consumidores e poupadores
- ❖ Rendas e despesas nos diversos ciclos de vida
- ❖ Dinheiro traz felicidade?

II. PLANEJAMENTO PESSOAL

- ❖ Comportamentos
- ❖ Controlando despesas (orçamento familiar)
- ❖ Gerenciando dívidas
- ❖ Construindo sonhos. Como juntar dinheiro?

III. CONSTRUINDO A INTELIGÊNCIA FINANCEIRA

- ❖ Dicas importantes para conquistar a independência financeira
- ❖ Como utilizar o plano de previdência para turbinar a independência?
- ❖ Combatendo os fatores que impedem o sucesso
- ❖ Analisando alternativas de investimentos
- ❖ Explorando as vantagens tributárias dos planos de previdência

IV. INVESTINDO NA SEGURANÇA FINANCEIRA

- ❖ Identificando necessidades de proteção
- ❖ Analisando alternativas

V. COMUNICAÇÃO COM OS PARTICIPANTES

- ❖ Dicas para aumentar a participação dos empregados nos planos de previdência e a sua percepção de valor
- ❖ Abordagem para planos BD e CD
- ❖ Coberturas de morte e incapacidade
- ❖ Formas e veículos de comunicação

ORGANIZAÇÃO

25 *anos* **SUPORTE**
Consultoria e Treinamento

www.suporteconsult.com.br