

## Treinamento em Previdência Complementar

**M**undialmente, os programas de educação previdenciária têm se mostrado efetivos no combate à falta de cultura dos programas de previdência complementar, no desempenho profissional com a elevação de índices de produtividade e na melhoria da qualidade de vida do participante e de seus familiares. Todos os fatores são sustentados pela simples razão de que um indivíduo sem problemas financeiros vive melhor e produz mais.

Atento a esses atributos positivos e empenhado em melhorar a comunicação dos planos de previdência no Brasil, o Governo está concedendo incentivos para as Entidades de Previdência desenvolverem programas de educação previdenciária.

Este programa inédito, voltado exclusivamente para a previdência complementar, reúne técnicas avançadas (especialmente de vendas), dicas e abordagens de comunicação dirigida que turbinarão a adesão, a compreensão do plano de previdência complementar pelos participantes e a formação de poupança.

Participe e aprenda a desenvolver um programa de Educação Previdenciária que trará grandes benefícios para os Participantes e Patrocinadoras.

**NÃO PERCA ESTA OPORTUNIDADE!  
GARANTA JÁ A SUA VAGA.**

## DESENHANDO UM PROGRAMA DE EDUCAÇÃO PREVIDENCIÁRIA

### Abordagem Prática para Alavancar a Adesão e a Comunicação

**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.

**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.

#### COORDENAÇÃO TÉCNICA

##### **SÉRGIO J. VIGNOLI**

Engenheiro, pós-graduado em Administração e Finanças, consultor da Suporte Consultoria e Treinamento

# Programa

## COMO DESENVOLVER UM PROGRAMA DE EDUCAÇÃO PREVIDENCIÁRIA?

- ❖ Conteúdo
- ❖ Processos e componentes importantes de um plano de comunicação
- ❖ Principais etapas
- ❖ Segregação da comunicação
- ❖ O incentivo do Governo
- ❖ Estudo de casos

## CONCEITOS GERAIS

- ❖ Conceitos de compra e de venda
- ❖ Entendendo as diferenças entre Venda e Explicação
- ❖ Etapas do processo de venda
- ❖ Identificando perfis de compra

## TÉCNICAS AVANÇADAS DE VENDA DO PLANO DE PREVIDÊNCIA PARA O PARTICIPANTE

- ❖ Explorando com sabedoria os atributos de um plano de previdência
- ❖ Identificando e analisando alternativas para as necessidades de proteção financeira
- ❖ Principais fatores de compra e de rejeição de um plano
- ❖ Como contornar objeções
- ❖ Alinhando a comunicação aos objetivos do plano e da Entidade

## OS 10 PASSOS PARA UM PLANEJAMENTO PREVIDENCIÁRIO BEM-SUCEDIDO

## APRESENTAÇÃO DE CASOS

## EXERCÍCIOS PRÁTICOS

ORGANIZAÇÃO



[www.suporteconsult.com.br](http://www.suporteconsult.com.br)