

Previcor

Informativo para o corretor
Ano 1 - número 2

EMBARQUE PARA O CARIBE

Realizar uma viagem internacional com acompanhante sem comprometer o orçamento representa o ideal de férias para muitos corretores. E a expectativa para o embarque é ainda maior quando este sonho depende do próprio desempenho no dia a dia.

Ao final de cinco meses da campanha Sou + Previsul os dez corretores com a maior pontuação serão contemplados com este grande prêmio. E para desfrutar dos cinco dias em um resort em Punta Cana, no Caribe, é bom ficar atento ao desempenho, pois os resultados estão valendo desde o dia 5 de agosto.

Para quem perdeu o lançamento regional da campanha e ainda não sabe de todos os detalhes vale a pena dedicar atenção às novidades da Sou + Previsul. Além de acumular pontos pelos resultados de vendas, os corretores também podem incrementar sua posição no ranking pelo acesso e interação no hotsite (www.soumaisprevisul.com.br). Sim, ao acompanhar o próprio desempenho e participar de ações propostas ao longo da campanha é possível melhorar seus resultados.

E para estimular os preparativos da viagem, as pontuações mensais também resultam em prêmios. Ao atingir 1.500 pontos no período de 30 dias o corretor pode ganhar uma mala de viagens no primeiro mês e na sequência máquina fotográfica, tablets entre outros itens.

QUANTO + VENDAS,
+ PRÊMIOS VOCÊ GANHA.

SOU +
PREVISUL

A PRIMEIRA VENDA

A Previsul já tem 17 escritórios e está presente em nove estados brasileiros, além do Distrito Federal. E o projeto de expansão da companhia prevê um crescimento ainda maior. Para isso os resultados dos profissionais que já trabalham com os produtos da empresa devem ser somados aos de novos corretores cadastrados.

Por isso, também em clima de sol e praia, a campanha prevê premiações para a primeira venda. Os profissionais que realizarem a primeira venda de produtos da Previsul e acumularem pelo menos mil pontos no trimestre ganham uma cadeira de praia e um guarda-sol exclusivos.

E para aqueles que tinham o cadastro na Previsul, mas estão há mais de dois anos sem comercializar os seguros da empresa, este pode ser um convite para retomar o contato. Uma ótima oportunidade para acompanhar as mudanças da companhia e voltar a trabalhar com a Previsul.



Mensagem do Presidente

Proximidade está no nosso DNA e sabemos que esse vínculo se renova sempre. Exemplo disso é a nova Campanha de Incentivo, mais uma oportunidade para que possamos, juntos, alcançar resultados e coroar seus esforços com uma viagem internacional.

Você é parte integrante do nosso sucesso e queremos estar cada vez mais próximos. Não apenas em materiais como o que você tem em mãos, ou por meio do hotsite especial da campanha, mas sempre que possível, desenvolvendo ações que atendam às suas expectativas e realizem sonhos.

Nossa missão é agregar valor à vida das pessoas e, para isso, investimos constantemente em inovação. Assim, se você participar do CONEC, principal evento do segmento, vai perceber que estamos mais ousados. Esta é a nossa primeira participação, com um estande no evento, e queremos torná-la inesquecível.

Quero reforçar que assim como eu e os colaboradores da Previsul, você é parte do nosso time. Juntos, formamos uma equipe de sucesso, parte do Grupo Caixa Seguros, um dos mais rentáveis do país.

*Vamos seguir juntos!
Boa leitura!*

Camilo Godoy

ATENÇÃO: os gestos falam por você!

Você tem o hábito de cruzar os braços, mexer com os cabelos ou ficar curvado durante o contato com seu cliente? Pois saiba que, mesmo antes de emitir o primeiro som, seu corpo se adianta e transmite diversas mensagens ao interlocutor. Prova disso é que 55% do processo de comunicação é representado pela postura, 38% pelo tom de voz e apenas 7% pela palavra.

Alexandre Nakandakari, sócio da **Questão de Coaching**, informa que os gestos positivos comunicam que há empatia entre as pessoas, que o canal de comunicação está adequado e que a mensagem está sendo transmitida de forma clara. Inclinar o corpo na direção do interlocutor, olhar atentamente para ele durante a conversa e relaxar os ombros demonstram o que o nosso corpo 'fala'. Além disso, braços abertos ou com as mãos discretamente sobrepostas, postura ereta e ausência de óculos escuros caracterizam receptividade, transparência, concordância e atenção.

O conselho dos especialistas é ficar atento aos diversos sinais que estão sendo enviados para evitar transmitir algo que não queremos. A consciência corporal é fundamental para desenvolver um processo de comunicação mais assertivo. Sem essa observação, não é possível corrigir posturas negativas que podem comprometer a visão das outras pessoas no momento da comunicação. "Sugiro reforçar os impactos positivos que a comunicação corporal pode exercer sobre o processo como um todo da comunicação. Podemos considerar também postura, sorriso, expressão facial, elegância no jeito de se apresentar, estilo, congruência, assertividade, asseio corporal, entre tantos outros elementos", destaca Reinaldo Passadori, CEO do Instituto Passadori.

Portanto, no seu próximo encontro de negócios, fique atento ao que o seu corpo fala!

Fique Atento

O médico Jô Furlan, que também é pesquisador na área de neurociência do comportamento, avalia que alguns gestos podem dificultar a conexão entre as pessoas. Em nosso dia a dia, isso pode causar barreiras:

- face tensa e rígida;
- roer unhas;
- agitar de pés - o famoso "pé nervoso";
- movimento negativo da cabeça;
- olhar furtivo;
- cabeça baixa;
- postura curvada (estilo macaco);
- morder os lábios;
- coçar o corpo (mãos e braços).