

Os grandes desafios enfrentados por líderes de vendas e consultores

01/ Líderes de Equipe

1. Que estratégias podemos utilizar para manter nossa equipe de vendas motivada em tempos de pandemia?
2. Como formamos equipes competitivas em ambientes virtuais?
3. Como apoiar a transição bem-sucedida de uma força comercial tradicional para o mundo digital, usando mídias sociais e ferramentas de autogestão?
4. Como você prevê o futuro, a médio prazo, do consultor de seguros?
5. Como melhoramos o desempenho de nossas equipes em um ambiente remoto e como incentivamos a disciplina, a capacitação, a liderança e a comunicação?
6. Como envolver e implementar um sistema comercial com equipes "freelance" ou independentes?
7. Como recrutamos em tempos de pandemia?

02/ Corretores - Agentes

1. Qual é a principal mudança que devemos fazer em nosso negócio para prosperar neste novo ambiente?
2. Como podemos nos relacionar melhor com a Geração Y (Millennials) e o novo perfil do cliente?
3. Quais são as fontes atuais mais recomendadas para prospectar clientes e como devemos gerenciar nossa atividade nas redes sociais?
4. Como atender às necessidades de proteção dos clientes?
5. Como construímos confiança e mantemos o interesse de nossos clientes em potencial durante a venda por telefone ou vídeo?
6. Que conselho você daria para reuniões de vendas virtuais eficazes?
7. Como mudar a percepção de um cliente, que tem medo de assumir um compromisso financeiro de longo prazo durante a pandemia?