



Corretores de Seguros vendem seguros de vida, propriedade, acidente, saúde, automóvel ou outros tipos de seguros. Eles podem trabalhar como corretores independentes, ou serem contratados por uma companhia de seguros. Esses profissionais criam oportunidades, iniciando contato com prospects, muitas vezes através de contatos telefônicos iniciais, a fim de gerar interesse por produtos ou serviços. Os Corretores de Seguros apresentam de forma persuasiva sua proposição de valor, encontram maneiras de superar a resistência inicial dos potenciais clientes e negociam de forma eficaz para fechar as vendas.

Exemplos de Posições

Executivo de Contas, Gerente de Contas, Agente de Seguros, Corretor de Seguros, Agente de Vendas de Seguros, Corretor, Representante de Vendas de Seguros

Competências

Influência e Persuasão - Corretores de Seguros são eficazes em persuadir, convencer, influenciar ou impressionar os outros, a fim de levá-los a apoiar uma agenda específica, gerar um tipo específico de impressão, ou tomar um curso específico de ação.

Motivação para a Realização e Perseverança - Eles exibem uma determinação para alcançar níveis cada vez mais elevados de desempenho. Para fazer isso, eles estabelecem altos padrões e metas desafiadoras para si próprios, para outros e para a organização, e eles constantemente se concentram em alcançar e exceder esses objetivos.

Compostura e Resiliência - Corretores de Seguros são capazes de lidar eficazmente com a pressão, manterem o foco e a intensidade, e permanecerem otimistas e persistentes, mesmo sob adversidades. Eles têm a habilidade e propensão para se recuperarem rapidamente de contratemplos, rejeições e conflitos e manterem o autocontrole em face de hostilidade ou provocação.

Negociação - Eles identificam pontos-chaves de negociação para todas as partes e trabalham eficazmente em busca de soluções ganha-ganha.

Formação de Relacionamentos - Eles desenvolvem relacionamentos profissionais efetivos de longo prazo com os outros, baseados na confiança de que eles sempre trabalharão para o melhor interesse das partes envolvidas e de que eles são suficientemente competentes para prover resultados positivos.

Iniciativa - Eles tendem a ser empreendedores e assumirão um papel de liderança na melhoria ou aperfeiçoamento de um produto ou serviço, evitando problemas, ou desenvolvendo novas oportunidades. Eles muitas vezes demonstram uma sincera atitude positiva com relação a fazer as coisas e irão procurar responsabilidades adicionais que podem ir além do escopo da sua descrição formal do cargo.

Pesquisa de Informações - Corretores de Seguros são motivados por uma curiosidade intrínseca e vontade de saber mais sobre as coisas, pessoas ou questões. Isso envolve ir além de perguntas de rotina e inclui uma pesquisa mais aprofundada para obter informações exatas e solucionar discrepâncias através de uma série de perguntas. Pode envolver ainda uma alta capacidade de observação para perceber no ambiente oportunidades ou informações importantes que possam ser utilizadas no futuro.

Administração do Tempo - Eles focam em completar todas as tarefas de trabalho em tempo hábil, mantendo-se ágeis o suficiente para reagir às demandas concorrentes e mudanças de prioridades. Eles são capazes de administrar múltiplas responsabilidades, sendo organizados, mantendo-se a par de importantes tarefas sensíveis ao prazo e realizando todo o trabalho com precisão.

Comportamentos Representativos

- Defende ideias persuasivamente para obter apoio e comprometimento
- Trabalha com persistência para superar obstáculos
- Suporta a rejeição
- Promove diálogo com foco em mútuas concessões para encontrar pontos em comum em uma negociação
- Desenvolve novos contatos e inicia relacionamentos
- Toma iniciativa para aproveitar oportunidades
- Faz perguntas perspicazes aos outros para obter compreensão mais profunda de problemas
- Mantém-se a par de atividades e tarefas concorrentes de forma efetiva



Modelo de Corretor de Seguros

A função de Corretor de Seguros geralmente requer um alto nível de autonomia e uma motivação intrínseca para alcançar resultados. Várias competências dentro da Dimensão de Autogestão apoiam esta abordagem de trabalho. As qualidades encontradas na Dimensão de Comunicação Ativa ajudam a conduzir interações bem sucedidas com prospects e clientes.

Liderança	Comunicação Ativa	Dinâmicas Interpessoais	Processo Decisório	Resolução de Problemas	Gerenciamento de Processos	Autogestão
Maturidade de Liderança	Influência e Persuasão	Sensibilidade Interpessoal	Processo Decisório Deliberativo	Criatividade e Inovação	Foco na Qualidade	Compostura e Resiliência
Comunicação de Liderança	Gestão de Conflitos	Foco no Atendimento	Tomada de Decisão	Raciocínio Analítico	Conformidade às Regras	Motivação para a Realização e Perseverança
Geração de Resultados	Negociação	Formação de Relacionamentos	Raciocínio Estratégico	Agilidade de Aprendizagem	Foco na Segurança	Autoconsciência
Condução de Mudança	Didática	Colaboração e Trabalho em Equipe	Cidadania Organizacional	Perspicácia Científica	Gestão de Processos	Adaptabilidade
Gestão de Inovação	Escuta Ativa	Perspicácia Organizacional	Pesquisa de Informações	Visão de Negócios	Administração do Tempo	Conforto na Ambiguidade
Formação de Equipe	Comunicação	Mentalidade Global			Planejamento e Definição de Prioridades	Iniciativa
Coaching e Desenvolvimento de Pessoas						Responsabilidade
Direcionamento						Profissionalismo
Delegação						Aprendizagem Contínua
Gestão Estratégica de Talentos						Foco Estendido na Tarefa
Gestão Baseada em Fatos						