

Estudo de caso

Qualicorp Administradora de Planos de Saúde e Benefícios



A Qualicorp Administradora de Benefícios é a maior administradora brasileira de planos de saúde coletivos por adesão e outros benefícios para grupos de afinidade, definidos em função da profissão ou área de atuação, em parceria com entidades de classe.

A empresa também presta serviços de consultoria e gestão de planos de saúde coletivos empresariais e outros benefícios para empresas nacionais e multinacionais, dos mais variados portes.

Fundada em 1997, em 2010 contava com mais de 2.500 colaboradores e representa mais de 4,6 milhões de clientes ou beneficiários.

A empresa tem na área da saúde seu foco principal e oferece um amplo conjunto de produtos e serviços, através de uma equipe diversificada: médicos, enfermeiros, profissionais da área de T.I., vendas, marketing, comunicação, técnicos em seguros, atuários, entre muitos outros.

A Qualicorp tem um histórico de rápido crescimento, principalmente nos últimos oito anos. Nesse cenário, é fundamental manter a equipe comercial preparada para acompanhar o ritmo de crescimento, contribuindo diretamente para o alcance dos resultados.

O DESAFIO



O Grupo Qualicorp tomou uma decisão estratégica de tornar-se a referência em benefícios para seus clientes pessoa física no segmento de Grupos de Afinidade, ampliando a oferta de produtos.

Tal decisão significa uma mudança na cultura da empresa sob o ponto de vista comercial e operacional, passando a comercializar produtos de diferentes naturezas, mas com o conceito “benefício”, comum a todos os produtos. E ainda contar com uma assessoria permanente na gestão do treinamento de vendas, que garanta a continuidade do modelo e o desenvolvimento contínuo de novas ações.

A SOLUÇÃO (2009-2017)

As soluções para o atendimento dessas necessidades foram desenvolvidas pela Dynargie e entregues em forma de programas de treinamento para 4 diferentes níveis:

Público: Superintendentes, Gerentes e Coordenadores de Vendas (40 pessoas)
Solução: Escola de Liderança e Negócios

- **Programa Gestão de Pessoas:** voltado para o desenvolvimento de habilidades para agir e fazer agir, considerando a criação de ambiente dinâmico para o alcance de resultados com a energia estritamente necessária.
- **Comunicação Ascendente:** trabalhamos os conceitos de influência e persuasão do gestor direto através da criação da relação de confiança.
- **Planejamento e Gestão de Prioridades:** com objetivo de melhorar a eficiência e eficácia para um planejamento e gestão de prioridades adequados, analíticos e inteligentes.
- **Treino para uma Venda e Eficaz:** desenvolvemos as competências de venda necessárias para a nova estratégia comercial.
- **Venda Personalizada:** identificamos o estilo de negociação dos participantes e ensinamos as técnicas para aperfeiçoamento e maior eficácia no contato com o cliente.

Estudo de caso

Qualicorp Administradora de Planos de Saúde e Benefícios



Público: Consultores (aproximadamente 330 pessoas)
Solução: Escola de Vendas

- **Treino para uma Venda e Eficaz:** desenvolvemos as competências de venda necessárias para a nova estratégia comercial.
- **Gestão do Tempo:** dotamos os participantes de conhecimento e habilidades no uso de ferramentas e técnicas para melhorar o desempenho de suas funções comerciais.
- **Técnicas de Apresentação:** fornecemos a base para a estruturação de uma apresentação e para lidar com as adversidades durante um debate com o grupo.
- **Influência & Persuasão:** com objetivo de melhorar a habilidade de negociação, influência e persuasão, traduzidas em maior velocidade e qualidade na efetivação de propostas.
- **Colaborador Dinérgico:** apresentamos instrumentos de comunicação que permitem aos participantes agirem com eficácia junto aos clientes.

Público: Consultores VIP (30 pessoas)
Solução: Além dos programas da Escola de Vendas, foram aplicados também:

- **Venda Personalizada:** identificamos o estilo de negociação dos participantes e ensinamos as técnicas para aperfeiçoamento e maior eficácia no contato com o cliente.
- **Inteligência Emocional:** trabalhamos a consciência dos participantes sobre a influência das emoções em diferentes contextos comerciais.

RESULTADOS (2009-2017)

AA Escola de Vendas formou ao todo cerca de 400 colaboradores, entre Gestores e Consultores comerciais. O resultado do trabalho, conduzido ao longo de 8 anos de parceria (durante esse período, a Qualicorp ficou dois anos sem aplicar treinamentos comportamentais), é sintetizado nos comentários do Diretor Comercial, Leonardo Guerreiro e da Gerente de Treinamento e Desenvolvimento, Mirian Sampaio Amaral.

"A metodologia da Dynargie, aliada a um conteúdo consistente, surpreendeu nossos mais experientes consultores de vendas! Mesmo nossos gestores da Área comercial, conhecedores de quase tudo que há no mercado, surpreenderam-se com a aplicação prática do que viram".

Leonardo Guerreiro
Diretor Comercial - Adesão

"A Dynargie nos surpreendeu em dois aspectos importantes: de um lado sempre esteve disponível para entender o contexto e o nosso cenário atual do ponto de vista comercial, não poupando esforços no sentido de desenvolver um programa estruturado que realmente atendesse nossas necessidades de treinamento. De outro lado, ao longo de todas as turmas de treinamento, pudemos notar rápidas mudanças de comportamento nos gestores e coordenadores na gestão de pessoas e equipes, bem como dos Consultores de Venda, que acharam o processo de venda proposto realmente eficaz e pode ser efetivamente usado no seu dia a dia".

Mirian Amaral
Gerente de Treinamento & Desenvolvimento

POR QUE DYNARGIE:

A Dynargie é uma consultoria internacional com mais de 40 anos, que trabalha o lado humano dos negócios. Transformamos comportamentos, criamos ambientes com uso sustentável de energia para impactar positivamente os resultados, através de uma metodologia exclusiva, simples, prática e consistente. Desenvolvemos soft skills em todos os níveis das organizações, com consultoria quando o cliente precisa criar novos caminhos e com formação e coaching quando o cliente precisa desenvolver pessoas.