



MDRT  
DAY BRAZIL

SEGASP  
univalores

## Beto Boutet

“Não quero vender, quero influenciar”

### **Embaixador da MDRT ensina como usar a emoção para vender mais**

*Além de uma visão otimista da vida, Beto Boutet também pratica rituais para energizar o dia e melhorar a comunicação com os clientes.*

Com luzes piscando e um animado fundo musical, **Beto Boutet** fez a sua entrada triunfal no palco do MDRT Day Brazil, promovido pelo CVG-SP, na manhã de 25 de outubro, em São Paulo. O panamenho, que é embaixador da MDRT, foi um dos palestrantes internacionais do evento inédito no país, que reuniu líderes de venda em seguros de vida de vários países, membros da Million Dollar Round Table, associação internacional que reúne os melhores corretores de seguro de vida e profissionais do mercado financeiro no mundo.

Verdadeiro showman, Boutet interagiu o tempo todo com a plateia. Ele fez todos se levantarem, baterem no peito e repetirem diversas vezes em voz alta a frase “*I am a gladiator*”. Também pediu a cada um que abraçasse o colega da cadeira ao lado. Na abordagem do tema “Comunicando com a razão, para provocar a ação”, o especialista transmitiu mensagens motivacionais. “Não quero vender, quero influenciar”, foi uma de suas mensagens para a reflexão.

Boutet afirmou que é movido pela emoção e que muitos de nós também somos, mas não percebemos. Ele provou sua tese mencionando datas marcantes, como o “11 de setembro”, em que a maioria das pessoas lembra onde estava e o que fez. Em seguida, citou uma data aleatória e observou que ninguém da plateia se lembrava do que fez naquele dia pela simples razão de que nada de importante aconteceu, ou seja, nada que envolvesse a emoção.

Segundo o especialista, usar a emoção na hora da venda pode trazer bons resultados. Para tanto, ensina que é preciso se desconectar de tudo que seja

negativo e ignorar notícias ruins. Boutet não assiste ao noticiário pela manhã. “Prefiro fazer minha própria notícia”, disse. Inicia o dia com um ritual energizante, assistindo a vídeos motivacionais. Ele lembra que pessoas bem sucedidas também cumprem rituais, caso da atleta australiana Michelle Jenneke que ficou famosa na Olimpíada de 2012 ao praticar uma dancinha antes de correr os 100 metros.

O bom vendedor de seguros também precisa de energia. Por isso, Boutet aconselha a ter uma alimentação saudável e a manter o corpo em forma. Igualmente importante é ter *priming* (em português, pré-ativação, definido como o estímulo que uma palavra ou signo causa sobre o comportamento das pessoas, sem que estas percebam). “Coloque sua mente em forma, condicione-se, todos os dias”, disse.

O especialista sugeriu, ainda, estabelecer três objetivos de curto prazo; participar de reuniões, como as da MDRT, e compartilhar o aprendizado, porque este também é um meio de acelerar o desenvolvimento profissional. Boutet aconselhou os profissionais de seguros a terem uma postura positiva diante da vida, inclusive corporal. “Em vez ombros caídos e cabeça baixa, mostre-se uma pessoa motivada, cabeça para cima e corpo ereto”, disse. “Mudança emocional é poder”, acrescentou.

### **Dicas para vender**

Boutet afirmou que para vender mais é preciso ter *rapport* (palavra de origem francesa que significa “trazer de volta” ou “criar uma relação” ou empatia) com o cliente. “Se o cliente fala alto, fale também. Se ele fala baixo, fale baixo. O cliente deve pensar que você é como ele. É preciso se conectar com o cliente”, disse.

Ao relembrar as dificuldades do início de carreira, quando começou do zero, depois de trabalhar como segurança da embaixada dos Estados Unidos e vendedor de peixe, Boutet se emocionou. “Não tinha dinheiro sequer para comprar presentes para as minhas filhas. Rezei para Deus com muita angústia e vi luzes. Nesse momento, decidi trabalhar com seguros”, disse.

O especialista mostrou como alcançou o sucesso nos negócios no Panamá, investindo em ações de marketing e divulgação. “Todos os negócios têm altos e baixos, mas se nos prepararmos, enfrentaremos qualquer desafio”, disse.

25/10/2018

**MDRT DAY BRAZIL**

Teatro Maksoud – SP/SP

Palestra – **Beto Boutet**

Realização/Organização: **CVG/SP** em parceria com a **MDRT**

Texto: Márcia Alves / CVG-SP

Fotos: Antranik Photos

*\*Permitida a reprodução desse material, desde que citada a fonte.*