

VARIÁVEIS DETERMINANTES DA MOTIVAÇÃO PARA VENDA DE SEGUROS:UM MODELO DE REGRESSÃO LOGÍSTICA

Autor: **RODOLPHO DE BRITTO SILVA**

Banca examinadora: Prof. Dr. Paulo Roberto da Costa Vieira (presidente e orientador); Prof. Dr. José Roberto Ribas; Prof. Dr. Edson José Dalto (Ibmec/RJ)

RESUMO

A força de vendas exerce papel fundamental no desempenho das empresas, representando sua principal fonte geradora de riquezas. O presente estudo investigou a motivação dos vendedores, mais especificamente do corretor de seguro, em razão de sua atividade ser tipicamente a venda pessoal. A pesquisa objetivava identificar as principais variáveis que determinam a motivação dos corretores para a venda de seguros. Para tanto, foi elaborado modelo para avaliação da motivação, no qual produto, preço, marca, liderança, características pessoais do vendedor, treinamento e remuneração participaram como variáveis independentes. A amostra, não probabilística, foi constituída por 190 corretores. A coleta de dados foi realizada por meio de questionário estruturado e auto-administrado, com escala Likert de cinco alternativas. A avaliação do modelo hipotético foi realizada com Regressão Logística. Os resultados indicaram a empatia, enquanto característica pessoal indispensável para o sucesso das vendas, a variável independente mais importante na determinação da motivação, sendo seguida pela remuneração.

Palavras-chave: Motivação para vendas. Variáveis determinantes para venda de seguros. Empatia. Remuneração de vendedores.