

Universidade Multimarcas ensina compradores e vendedores sobre consórcio

[Link original](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: MoneyLab

A Universidade Multimarcas, iniciativa educacional da Multimarcas **Consórcios**, acaba de completar seis meses de operação. A plataforma oferece cursos gratuitos para clientes, parceiros comerciais e colaboradores, contribuindo para o desenvolvimento do setor de **consórcios**. Com cursos dinâmicos, um método pedagógico moderno e professores altamente capacitados, a Universidade tem recebido ótima avaliação dos alunos.

A Multimarcas é uma das principais administradoras independentes do país, com cerca de 100 mil clientes contemplados em mais de quatro décadas de história. A empresa tem 140 colaboradores e conta com 300 representantes comerciais, que somam mais de 3 mil vendedores, situados em todos os estados brasileiros e no Distrito Federal.

Segundo Fernando Lamounier, sócio e executivo de marketing da empresa, fazia tempo que a Multimarcas

vinha planejando a criação de uma plataforma educacional. Formado em Administração pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), com mestrados em Administração pela Yale University e em Gestão Internacional pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), Lamounier considera a educação um fator essencial para o fortalecimento do setor de **consórcios**.

Continua depois da publicidade

Além da exigência legal

A decisão de investir no projeto foi motivada também pela Resolução Conjunta nº 8 do Banco Central do Brasil e do Conselho Monetário Nacional, que estabeleceu a exigência de que administradoras de **consórcios** ofereçam educação financeira aos seus clientes, tratando de temas como orçamento, resiliência financeira e planejamento financeiro.

“A Resolução determina que as administradoras de **consórcios** ofereçam educação financeira para os clientes finais. A Universidade Multimarcas vai além dessa exigência, atuando também no desenvolvimento profissional dos nossos parceiros comerciais e dos nossos colaboradores”, ressalta Lamounier.

Continua depois da publicidade

A plataforma, desenvolvida em parceria com a Nuvva, estrutura-se em três frentes principais. A vertente Learning, voltada a clientes finais, oferece trilhas de conhecimento sobre **consórcios** e educação financeira. A Academy, destinada a parceiros comerciais, foca na capacitação técnica e em habilidades de vendas. Por fim, a Talent, direcionada a colaboradores, promove treinamentos técnicos e de desenvolvimento humano.

Para clientes finais, a plataforma não apenas cumpre as exigências da regulação, mas também oferece

conteúdos adicionais que explicam temas específicos do **consórcio**, educação financeira e desenvolvimento humano. São abordadas estratégias, por exemplo, de como usar a carta de crédito de forma estratégica, como pagar menos no **consórcio**, como alavancar a construção de patrimônio, como definir o melhor momento de dar o lance, entre outros. Atualmente, seus 30 mil clientes têm acesso a essa plataforma, que se destaca pela variedade e profundidade de seus conteúdos.

Foco em situações reais

Continua depois da publicidade

Os cursos voltados aos parceiros comerciais adotam o método chamado Aprendizado Baseado em Problemas (PBL), que coloca problemas reais como ponto de partida para o aprendizado. Essa abordagem promove a interatividade por meio de etapas bem definidas: inicialmente, os participantes recebem um problema específico, como desenvolver campanhas de marketing mais eficazes, melhorar o uso de ferramentas digitais, fidelizar mais clientes entre outros.

Em seguida, têm acesso a conteúdos explicativos, gravados em estúdio, que oferecem fundamentos técnicos e soluções potenciais. Por fim, os alunos se reúnem em sessões de discussão para trocar experiências e avaliar as soluções aplicadas, consolidando o aprendizado em um formato de sala de aula invertida.

O método empregado se baseia também em módulos de curta duração, o que permite aos participantes integrar facilmente o aprendizado às suas rotinas diárias. “Para a formação de bons times de vendas, a gente acredita muito no modelo de Lifelong Learning. Não queremos que a pessoa “maratone” um curso, mas que a cada dia tenha uma aula de dez, quinze minutos, de forma contínua”, comenta Lamounier.

Continua depois da publicidade

Nos primeiros seis meses, a plataforma contabilizou mais de mil alunos ativos, muitos deles fazendo vários cursos. Até a metade de dezembro, a Universidade já havia entregado cerca de 4,5 mil certificados a 818 alunos. O executivo da Multimarcas observa que, para a os vendedores mais jovens, em começo de carreira, esse pode ser um dos primeiros certificados obtidos em sua vida.

Já os cursos oferecidos aos colaboradores internos incluem treinamentos online e presenciais. As temáticas abrangem desde técnicas específicas sobre **consórcios** até habilidades interpessoais e de liderança, promovendo o crescimento profissional e fortalecendo a cultura organizacional da empresa.

Teoria e prática

Outro destaque é a qualidade do corpo docente da Universidade Multimarcas. A plataforma conta com mais de uma dezena de professores com mestrado e doutorado em universidades renomadas no Brasil e no exterior. Grande parte desses profissionais já possui experiência como docentes em instituições de ensino superior, o que contribui para a excelência das aulas ministradas.

Além disso, também conta com professores que se destacam pela experiência prática no segmento de **consórcios** e a capacidade de ensinar, que compartilham seu conhecimento com os alunos. Um exemplo recente foi a realização de um módulo sobre processos seletivos nas representações comerciais, onde profissionais experientes apresentaram boas práticas e debateram soluções com a rede de representantes. Essa combinação entre qualificação acadêmica e vivência prática, observa Lamounier, permite uma abordagem educativa abrangente e enriquecedora, alinhada às necessidades do mercado de **consórcios**.

A avaliação dos parceiros comerciais que já fizeram cursos na plataforma é bastante positiva. Desde o início de sua operação, a Universidade Multimarcas recebeu

acima de 90 no Net Promoter Score (NPS) em todos os meses, tendo alcançado 94,34 na avaliação mais recente. Situado no grau de excelência do NPS, esse resultado demonstra não apenas a qualidade dos cursos, mas também a relevância do conteúdo para os participantes.

Para conhecer mais sobre a Universidade Multimarcas e acessar os cursos, visite o site aqui.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC -
Consórcio, Consórcios