

FOTOS: BANCO TOYOTA/DIVULGAÇÃO



Os treinamentos são direcionados para vendedores, profissionais de F&I, especialistas de consórcio e operadores de seguros

BANCO TOYOTA INVESTE NA CAPACITAÇÃO VISANDO A RETENÇÃO DE CLIENTES E O FORTALECIMENTO DA CADEIA DE VALOR

Em todo o Brasil, anualmente, mais de 2 mil profissionais passam pelos treinamentos do Banco

Por: **LIA FREIRE**

Em um mercado automotivo cada vez mais dinâmico e competitivo, manter as equipes constantemente atualizadas tornou-se uma necessidade estratégica. Com esse propósito, o Banco Toyota vem ampliando suas ações de capacitação para a Rede Toyota, promovendo treinamentos durante o ano para vendedores, profissionais de F&I, especialistas de consórcio e operadores de seguros.

Anualmente, mais de 2 mil colaboradores participam das iniciativas conduzidas pela instituição financeira, que têm como objetivo fortalecer o conhecimento sobre produtos e soluções do Banco Toyota, além de aprimorar técnicas comerciais e operacionais capazes de potencializar os resultados das Concessionárias.

Segundo Fabio de Freitas Skutera, Gerente Executivo

de Vendas do Banco Toyota, o desenvolvimento contínuo dos profissionais da Rede é fundamental para acompanhar as transformações do setor. “O principal objetivo desses treinamentos é manter os profissionais da Rede capacitados e atualizados. Com isso, maximizamos os resultados de Value Chain e a retenção por meio dos produtos e soluções do Banco Toyota”, destaca.

PROFISSIONAIS MAIS PREPARADOS

Entre as principais iniciativas promovidas pelo Banco Toyota estão os treinamentos para novos vendedores e programas de reciclagem ministrados pelos representantes de vendas.

Outro destaque são os treinamentos focados em seguros, desenvolvidos em parceria com a Treinaseg, que

percorrem diversas cidades brasileiras capacitando os vendedores.

Complementando a estratégia de desenvolvimento, o Banco Toyota promove o treinamento One BTB, realizado em importantes regiões do Brasil e voltado à capacitação dos profissionais nas três frentes de atuação da instituição: Banco, Seguros e Consórcio. “O Banco Toyota atua em diferentes linhas de negócios e nossos treinamentos procuram integrar esse conhecimento, preparando os profissionais para oferecer soluções completas aos clientes”, explica Skutera.

CONTEÚDO ALINHADO ÀS NECESSIDADES DA REDE

A definição dos temas abordados nas capacitações é resultado de um trabalho conjunto entre a equipe de representantes de vendas do Banco Toyota espalhada pelo país, a Toyota do Brasil e a ABRADIT.

Essa proximidade com as Concessionárias permite identificar as principais necessidades de atualização e

direcionar os treinamentos para os desafios enfrentados diariamente pelas equipes.

Entre os conteúdos trabalhados estão:

- Detalhamento dos produtos e soluções do Banco Toyota
- Qualificação de clientes e identificação do momento ideal de oferta
- Técnicas de argumentação comercial e tratamento de objeções
- Operacionalização dos processos de venda.

O Banco Toyota prioriza os treinamentos presenciais, acreditando que o contato direto proporciona maior engajamento, troca de experiências e efetividade no aprendizado. “Apesar de exigir um investimento maior, acreditamos que os treinamentos presenciais potencializam os resultados e permitem uma interação mais rica com os profissionais da Rede”, ressalta Skutera. Inclusive, na sede da ABRADIT são realizados alguns treinamentos.

PARCERIA COM A ABRADIT

A realização de treinamentos na sede da Associação teve início há cerca de dois anos, a partir da criação de um Comitê formado pelo Banco Toyota e pela ABRADIT para discutir estratégias de F&I com Dealers da cidade de São Paulo. A iniciativa resultou nos primeiros encontros voltados aos Gerentes de Vendas e evoluiu para um projeto de maior alcance. “A partir dessa iniciativa em parceria com a ABRADIT criamos um Workshop anual para todos os Gestores da Rede. Inclusive neste ano de 2026 a parceira se expandiu e será um Workshop One Toyota, conduzido pela Banco e pela Toyota do Brasil”, conta o executivo.

Para Skutera, a qualificação profissional será um dos principais diferenciais competitivos do setor nos próximos anos. “Estamos vivendo um momento de transformação sem precedentes. A concorrência está cada vez mais presente e os consumidores buscam soluções para suas necessidades, e não apenas a compra de um veículo. Os profissionais que se mantiverem capacitados e atualizados certamente terão uma grande vantagem competitiva, potencializando seus resultados e contribuindo para clientes mais satisfeitos e fidelizados.”

Mais do que transmitir conhecimento técnico, os treinamentos promovidos pelo Banco Toyota reforçam o compromisso da instituição com o desenvolvimento da Rede Toyota, contribuindo para a geração de valor em toda a jornada do cliente e para a sustentabilidade dos negócios. ■



Treinamento de Vendas de Seguros Toyota para Concessionárias do interior de São Paulo



A realização de treinamentos na sede da ABRADIT teve início há cerca de dois anos, a partir da criação de um Comitê formado pelo Banco Toyota e pela Associação