

НЕМКОВ АЛЕКСАНДР

КАК ПРОДАВАТЬ ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО

Тренинг для продавцов и руководителей
отделов продаж автомобилей, страховых и финансовых услуг





СОДЕРЖАНИЕ ТРЕНИНГА

- | | | | |
|----------|---|---|--------------------|
| 1 | Тренер | } | 1 часть,
3 часа |
| 2 | Особенности взаимодействия ОП и КСО ¹ для продажи финансовых услуг (руководители, продавцы ОП и КСО) | | |
| 3 | Домашнее задание.
Анонимный опрос и обратная связь участников обучения | | |
| 4 | Как продавать финансовые услуги профессионально (руководители ОП и КСО, продавцы КСО) | } | 2 часть,
4 часа |
| 5 | Как работать с чек-листом и предоставлять развивающую обратную связь | | |
| 6 | Домашнее задание.
Анонимный опрос и обратная связь участников обучения | | |

¹ ОП – отдел продаж автомобилей, КСО – отдел кредитования и страхования

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОП И КСО

СОДЕРЖАНИЕ **ПЕРВОЙ** ЧАСТИ ТРЕНИНГА

- 1** Образовательный результат
- 2** Алгоритм взаимодействия ОП и КСО¹
- 3** Как говорить клиенту о финансовых услугах профессионально
- 4** Домашнее задание
- 5** Анонимный опрос и обратная связь участников обучения



¹ ОП – отдел продаж автомобилей, КСО – отдел кредитования и страхования

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОП И КСО¹

ЦЕЛЬ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПЕРВОЙ ЧАСТИ ТРЕНИНГА

Цель

Цель тренинга -
научить продавцов ОП и
КСО продавать
финансовые услуги и
взаимодействовать в
соответствии с
приоритетами и
стандартами Компании

Образовательный результат

Участники обучения будут **знать, понимать и смогут применять в работе:**

- Алгоритм взаимодействия продавцов ОП и КСО для продажи финансовых услуг
- Примеры фраз продавцов ОП для продажи КАСКО + GAP, продленной гарантии
- Примеры применения финансовых услуг как ещё одной выгоды для продажи автомобиля

¹ ОП – отдел продаж автомобилей, КСО – отдел кредитования и страхования

Как продавать финансовые услуги профессионально

СОДЕРЖАНИЕ **ВТОРОЙ** ЧАСТИ ТРЕНИНГА

- 1** Образовательный результат
- 2** Выявление и формирование потребности
- 3** Алгоритм продажи финансовых услуг сотрудниками КСО¹. Примеры вопросов и фраз
- 4** Алгоритм и примеры работы с возражениями
- 5** Как работать с чек-листом и предоставлять развивающую обратную связь
- 6** Домашнее задание.
Анонимный опрос и обратная связь участников обучения



¹ ОП – отдел продаж автомобилей, КСО – отдел кредитования и страхования

Как продавать финансовые услуги профессионально

ЦЕЛЬ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ВТОРОЙ ЧАСТИ ТРЕНИНГА

Цель

Цель тренинга - научить продавцов КСО продавать финансовые услуги в соответствии с приоритетами и стандартами Компании

Образовательный результат

Участники обучения будут **знать, понимать и смогут применять в работе:**

- Алгоритм продажи финансовых услуг
- Примеры вопросов и фраз для начала разговора, формирования потребности, комплексной презентации, алгоритм и примеры работы с возражениями
- Варианты работы с чек-листом и развивающей обратной связи

ТРЕНЕР

НЕМКОВ
АЛЕКСАНДР

Достижение бизнес-цели

Перед началом обучения определимся с тем, какие знания, умения и компетенции участники приобретут в процессе, чтобы успешно достичь ваших бизнес-целей

Внедрение в работу

Помогаю заказчику внедрить новые модели поведения в рабочую деятельность участников обучения, что приводит к повышению эффективности и достижению лучших результатов

Оперативная реакция

Готовы к адаптации и согласованию с заказчиком 16 ключевых тем тренингов для руководителей, 11 - для повышения эффективности продаж и 9 - для развития наставников



Мой опыт

Без малого 20 лет успешно помогаю организациям достигать своих бизнес-целей, а специалистам по продажам и руководителям улучшать свои компетенции, что приводит к повышению их эффективности и развитию в бизнесе

Моя экспертиза

Обладаю успешным опытом обучения эффективным продажам страховых и финансовых продуктов. Моя методика продажи продуктов основана на формировании у клиентов потребностей и презентации с позиции выгод для них

КОНТАКТЫ

Немков Александр
+7 (915) 027-30-34
a.nemkov@mail.ru



Сайт



Канал