

НЕМКОВ АЛЕКСАНДР

КАК ПРОДАВАТЬ ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ БЕЗ ШТРАФОВ ЗА НАВЯЗЫВАНИЕ, ЛИШНИХ СКИДОК И «ПЕРЕЛИВОВ»

Содержание сессии для продавцов и руководителей
отдела продаж страховых, финансовых и сервисных услуг

2026 год



СОДЕРЖАНИЕ СЕССИИ

«КАК ПРОДАВАТЬ ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ БЕЗ ШТРАФОВ ЗА НАВЯЗЫВАНИЕ, ЛИШНИХ СКИДОК И «ПЕРЕЛИВОВ»



1

Проверка знаний вопросов, фраз и действий для продажи (дистанционно за 2-3 дня до сессии)

2

Первая часть сессии, 90 минут

3

Перерыв, 20 минут

4

Вторая часть сессии, 130 минут с перерывом 10 минут

5

Выполнение участниками домашнего задания и сдача экзамена (72 часа после сессии)



СОДЕРЖАНИЕ **ПЕРВОЙ** ЧАСТИ СЕССИИ «КАК ПРОДАВАТЬ ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ БЕЗ ШТРАФОВ ЗА НАВЯЗЫВАНИЕ, ЛИШНИХ СКИДОК И «ПЕРЕЛИВОВ»



1

Как мы будем взаимодействовать

2

Риски для F&I в 2026 году

3

Эксперт для команд продаж

4

Как презентовать так, чтобы возражения стали уточнениями

5

Как сделать так, чтобы клиент сам захотел купить

Перерыв 20 минут

1 часть,
90 минут



СОДЕРЖАНИЕ **ВТОРОЙ** ЧАСТИ СЕССИИ «КАК ПРОДАВАТЬ ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ БЕЗ ШТРАФОВ ЗА НАВЯЗЫВАНИЕ, ЛИШНИХ СКИДОК И «ПЕРЕЛИВОВ»



1

Почему часто работа с возражениями похожа на игру в теннис и как это исправить

2

Деловая игра (3 команды)

3

Продажа — закономерный результат правильной последовательности действий

4

Чек-лист как инструмент для развития и совершенствования навыков продаж

5

О домашнем задании и экзамене

6

Анонимный опрос участников сессии и обсуждение «Какие впечатления и что ты берёшь в работу»

Выполнение участниками домашнего задания и сдача экзамена (72 часа после сессии)

2 часть,
130 минут
с перерывом

КАК ПРОДАВАТЬ ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ БЕЗ ШТРАФОВ ЗА НАВЯЗЫВАНИЕ, ЛИШНИХ СКИДОК И «ПЕРЕЛИВОВ»



ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

QR-код на электронную форму



Срок отправки формы для проверки знаний — **2-3 дня перед сессией**

Для развития и совершенствования знаний вопросов, фраз и действий для продажи заполни и отправь электронную форму

ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ

- открой электронную форму по QR-коду или ссылке
- выбери **«другой вариант оплаты»** - уже оплачено))
- напиши ответы на 15 вопросов
- обрати внимание, что в форме нет выбора вариантов для ответа на вопросы — **только поле для текста**
- за каждый ответ возможно получить 1, 0,5 или 0 баллов: 1 – нормально, 0,5 – зона развития, 0 – критичная ошибка
- отправь электронную форму
- о результате тебе расскажет руководитель

Ссылка на форму для проверки знаний

<https://forms.yandex.ru/u/696fd7d0d046887d5a0bc1b0>

СОВМЕСТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ **ПОСЛЕ** СЕССИИ¹



СОТРУДНИКИ

1. Выполнение домашнего задания и сдача экзамена – 72 часа после мероприятия
2. Применение в работе **рекомендованных**:
 - ✓ алгоритмов продажи и работы с возражениями
 - ✓ вопросов для формирования потребности
 - ✓ фраз презентации и завершения продажи
3. Применение в работе чек-листа как **анкеты самоанализа**



РУКОВОДИТЕЛИ

1. **Контроль** выполнение домашнего задания – 72 часа после мероприятия
2. **Контроль** применение в работе рекомендованных:
 - ✓ алгоритмов продажи и работы с возражениями
 - ✓ вопросов для формирования потребности
 - ✓ фраз презентации и завершения продажи
3. Применение в работе **чек-листа**
4. **Помощь** сотрудникам в развитии и совершенствовании навыков продаж через развивающую обратную связь и упражнения

¹ Сессия для продавцов и руководителей отдела продаж страховых, финансовых и сервисных услуг

ЭКСПЕРТ ДЛЯ КОМАНД ПРОДАЖ

НЕМКОВ
АЛЕКСАНДР

Внедрение в работу

Помогаю заказчику внедрить изменения в рабочую деятельность участников оперативной сессии, что приводит к повышению эффективности и достижению лучших результатов

Оперативная реакция

Готовы к адаптации и согласованию с заказчиком 16 ключевых оперативных сессий или конференций для руководителей, 11 - для повышения эффективности продаж и 9 - для наставников

Достижение бизнес-цели

Перед началом совместных действий определимся с тем, какие изменения нужны, чтобы успешно достичь ваших бизнес-целей



Мой опыт

20 лет успешно помогаю командам продаж достигать своих бизнес-целей, а специалистам по продажам и руководителям улучшать свою эффективность и развиваться в бизнесе

Моя экспертиза

Обладаю успешным опытом поддержки в организации эффективных продаж страховых и финансовых продуктов. Моя методика продаж основана на формировании у клиентов потребностей и презентации с позиции выгод для них

20+ ЛЕТ ПОДДЕРЖИВАЮ КОМАНДЫ ПРОДАЖ В ДОСТИЖЕНИИ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ



Страховая компания «Ингосстрах Жизнь»

Руководитель группы агентов

- набор, обучение и организация работы агентов
- управление портфелем клиентов

5
лет

Март 2005 года

Страховая компания «КАРДИФ»

Менеджер по развитию продаж
Поддержка команд продаж и руководителей партнёров компании:

- банки
- дилеры
- ритейл

12
лет

Сентябрь 2010 года

РОЛЬФ Академия

Бизнес-тренер направления F&I

Поддержка команд продаж ДЦ через:

- очные тренинги
- уроки, задания, тесты на портале
- Смешанные курсы развития «Кадровый резерв» и «Школа старших»

Ноябрь 2022 года

ЭКСПЕРТ ДЛЯ КОМАНД ПРОДАЖ

Сессии и конференции для:

- улучшения продуктивности команд продаж
- повышения эффективности руководителей

Апрель 2025 года

ПАРТНЁРЫ В 2025 ГОДУ (апрель – декабрь)



Планета Авто Абакан

АВТОДОМ

Москва

АГАТ.РФ

Нижний Новгород



Ростов-на-Дону
Краснодар
Ставрополь
Минеральные Воды

105

Участники из ОП¹

55

Участники из КСО¹

4,82 и 4,88

Средняя оценка в анонимном опросе после 1 и 2 частей сессий, максимум – 5,0

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

ВЫБИРАЙ СВОЙ ВАРИАНТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДУКТИВНОСТИ ОТДЕЛА F&I



ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ

Онлайн задания для продавцов с зоной развития в продажах:

- продавец изучит базовые практики продаж по ссылкам в электронной форме
- продавец ответит на вопросы (нет выбора вариантов, есть только поле для текста ответа)
- я предоставлю **развивающую обратную связь** по каждой отправленной форме

Стоимость - **от 990 до 4.950** рублей за одного продавца



ЛОКАЛЬНЫЙ

Офлайн сессия для отдела F&I (4 часа)

- Онлайн проверка знаний фраз и действий для продажи **до** сессии
- Как презентовать так, чтобы возражения стали уточнениями
- Как сделать так, чтобы клиент сам захотел купить
- Алгоритм и примеры работы с возражениями (ПУСК)
- **Упражнения и деловая игра**
- Чек-лист как инструмент развития и совершенствования навыков продаж

Стоимость сессии – **40.000** рублей
Скидка 20% при оплате от 2-х сессий



СИСТЕМНЫЙ

Офлайн сессия для отдела продаж автомобилей и отдела F&I (8 часов)

- продавцы автомобилей научатся применять финансовые и страховые услуги как ещё одну выгоду покупки автомобиля именно в этом ДЦ
- продавцы отдела F&I начнут получать «прогретых клиентов»
- ДЦ получит рост продаж F&I услуг и уменьшение риска штрафов за навязывание
- **Деловая игра** для отработки взаимодействия ОП и F&I

Стоимость сессии – **80.000** рублей
Скидка 20% при оплате от 2-х сессий





КОНТАКТЫ

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



Телеграм - канал
«Фишки продаж»
https://t.me/t2b_nemkov



Канал в МАХ
«Фишки продаж»

СОВМЕСТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ С ЗАКАЗЧИКОМ ПЕРЕД ПРОВЕДЕНИЕМ МЕРОПРИЯТИЙ



1

Сформулируй **бизнес-цель**

Что конкретно хотите изменить? Это первый уровень целеполагания, и он задаёт вектор выбора, проектирования мероприятия

2

Определи **желаемую модель поведения (ЖМП)**

Что конкретно сотрудники будут делать для достижения бизнес-цели? Или, например, что делают успешные сотрудники? Может потребоваться исследование, работа с экспертом. Определение ЖМП поможет сформулировать цель обучения.

3

Сформулируй **цель обучения**

Чему научатся участники, то есть как мы достигнем с помощью образовательного решения бизнес-цели?

4

Определи **образовательный результат**

Это ответ на вопрос «Что конкретно в этом случае значит научиться?»
Это утверждения, описывающие, что сотрудники будут знать, понимать и будут способны продемонстрировать в деятельности после окончания процесса обучения.

5

Определи **методы контроля**

Как мы узнаем, что образовательные результаты достигнуты?

