

НЕМКОВ АЛЕКСАНДР

КАК ПРОДАВАТЬ ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ ПО ТЕЛЕФОНУ

Сессия или конференция для специалистов и
руководителей отдела пролонгации





СЕССИЯ ИЛИ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ПРОДАЖАМ

1 Эксперт для команд продаж

2 Как говорить клиенту о финансовых услугах профессионально

Ключевые идеи и примеры:

- начало разговора,
- вопросы для уточнения информации,
- вопросы для формирования потребности,
- фразы презентации и завершения продажи

4 Алгоритмы продажи по телефону

Алгоритм и примеры работы с возражениями

5 Как работать с чек-листом

6 Задание для выполнения на рабочем месте

Анонимный опрос и обратная связь участников

**Продолжительность
сессии – 4 часа**



Как продавать финансовые услуги по телефону

СЕССИЯ ИЛИ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ПРОДАЖАМ¹

Зачем нужна

На сессии или конференции участники смогут обменяться опытом эффективных и экологичных продаж страховых продуктов командой **пролонгации** и обсудить варианты их внедрения в работу

Как мы будем взаимодействовать

Участники сессии или конференции примут участие в обсуждениях и рабочих группах:

- Алгоритм продажи по телефону
- Примеры вопросов и фраз для начала разговора, формирования потребности, презентации и завершения продажи
- Алгоритм и примеры работы с возражениями
- Варианты работы с чек-листом

¹ Потребуется активное участие в упражнениях. **Руководители на сессии нужны** для внедрения изменений и помочь сотрудникам в развитии навыков – проверят задание, будут применять в работе чек-листы и предоставлять специалистам развивающую обратную связь

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

КОНТАКТЫ

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



Сайт
«Фишки продаж»



Канал
«Фишки продаж»