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
3. 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 ПРОДАЖАМ[1]

Зачем нужна	Как мы будем взаимодействовать
На сессии или конференции участники смогут обменяться опытом эффективных и экологичных продаж страховых продуктов командой **пролонгации** и обсудить варианты их внедрения в работу	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 помощи 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

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

КОНТАКТЫ

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

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

Сайт
«Фишки продаж»
https://nemkov.tb.ru/