НЕМКОВ АЛЕКСАНДР

КАК ПРОДАВАТЬ ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО

Сессия или конференция для продавцов и руководителей отделов продаж автомобилей, страховых и финансовых услуг

СЕССИЯ ИЛИ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ПРОДАЖАМ

1. Эксперт по продажам
2. Особенности взаимодействия ОП и КСО[1] для продажи финансовых услуг (руководители, продавцы ОП и КСО)
3. Задание для выполнения на рабочем месте
   Анонимный опрос и обратная связь участников
4. Как продавать финансовые услуги профессионально (руководители ОП и КСО, продавцы КСО)
5. Как работать с чек-листом и предоставлять развивающую обратную связь
6. Задание для выполнения на рабочем месте
   Анонимный опрос и обратная связь участников

1 часть, 3 часа

2 часть, 4 часа

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

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОП И КСО

СОДЕРЖАНИЕ **ПЕРВОЙ** ЧАСТИ

1. Как мы будем взаимодействовать и обмениваться опытом
2. Алгоритм взаимодействия ОП и КСО[1]
3. Как говорить клиенту о финансовых услугах профессионально
4. Задание для выполнения на рабочем месте
5. Анонимный опрос и обратная связь участников

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

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОП И КСО[1]

ЗАЧЕМ И КАК МЫ БУДЕМ ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ НА **ПЕРВОЙ** ЧАСТИ СЕССИИ ИЛИ КОНФЕРЕНЦИИ

Зачем

На сессии или конференции участники смогут **обменяться опытом взаимодействия** команд ОП и КСО для совершения эффективных и экологичных продаж страховых и финансовых продуктов и обсудить **варианты внедрения изменений**

Как мы будем взаимодействовать

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

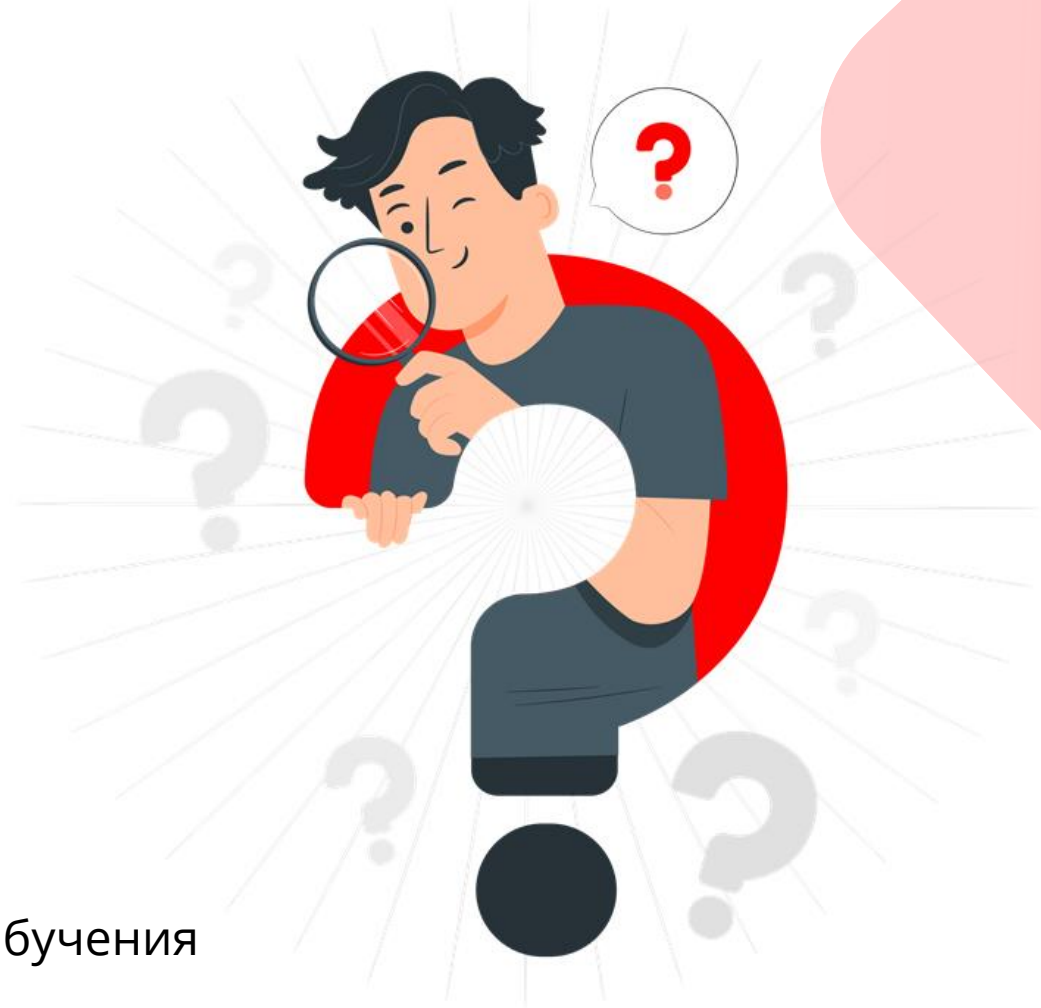
- Алгоритм взаимодействия продавцов ОП и КСО для продажи финансовых услуг
- Примеры фраз продавцов ОП для продажи КАСКО + GAP, продленной гарантии
- Примеры применения финансовых услуг как ещё одной выгоды для продажи автомобиля

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

Как продавать финансовые услуги профессионально

СОДЕРЖАНИЕ **ВТОРОЙ** ЧАСТИ

1. Как мы будем взаимодействовать и обмениваться опытом
2. Выявление и формирование потребности
3. Алгоритм продажи финансовых услуг сотрудниками КСО[1]. Примеры вопросов и фраз
4. Алгоритм и примеры работы с возражениями
5. Как работать с чек-листом и предоставлять развивающую обратную связь
6. Задание для выполнения на рабочем месте
   Анонимный опрос и обратная связь участников обучения



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

Как продавать финансовые услуги профессионально

ЗАЧЕМ И КАК МЫ БУДЕМ ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ НА **ВТОРОЙ** ЧАСТИ СЕССИИ ИЛИ КОНФЕРЕНЦИИ

Зачем

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

Как мы будем взаимодействовать

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

- 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

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

ЭКСПЕРТ ПО ПРОДАЖАМ

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
«Прокачай свои продажи»

Канал
«Прокачай свои продажи»