

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 для команд продаж
 - 2** Особенности взаимодействия ОП и КСО¹ 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 КСО¹
- 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 КСО¹

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 КСО¹. 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

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»