

НЕМКОВ АЛЕКСАНДР

КАК ПРОДАВАТЬ ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО

Сессия для продавцов и руководителей
отделов продаж автомобилей, страховых и финансовых услуг
2026 год



СОДЕРЖАНИЕ СЕССИИ «КАК ПРОДАВАТЬ ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО»



1

Риски автобизнеса в 2026 году

2

Эксперт для команд продаж

3

Особенности взаимодействия ОП и КСО¹ для продажи финансовых услуг (руководители, продавцы ОП и КСО)

4

Задание для выполнения на рабочем месте
Анонимный опрос и обратная связь участников

5

Как продавать финансовые услуги профессионально (руководители ОП и КСО, продавцы КСО)

6

Как работать с чек-листом и предоставлять развивающую обратную связь

7

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

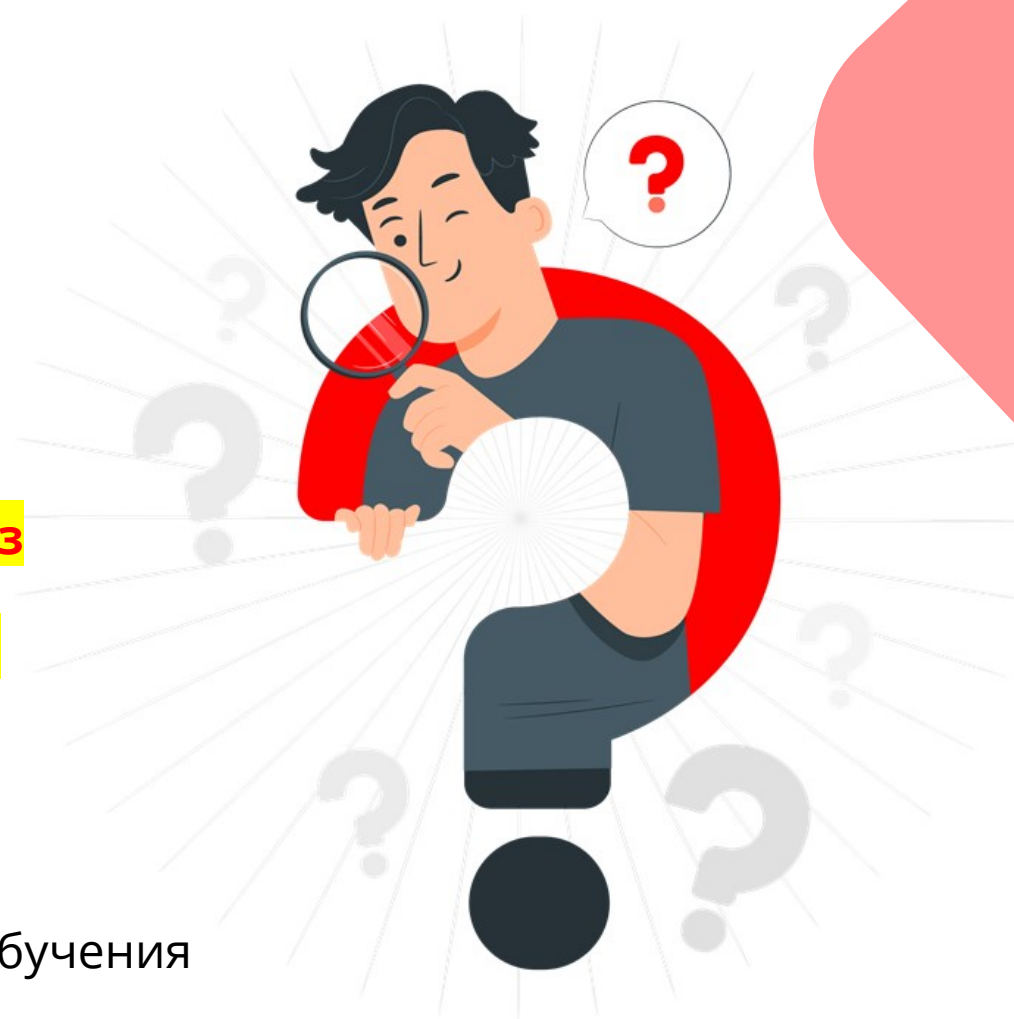
Алгоритм и примеры работы с возражениями

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

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

БИЗНЕС-ЭКСПЕРТ

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

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



Канал в МАКС
«ОЙ, ВСЁ! ☆ Фишки продаж»
https://max.ru/channel_nemkov_biz



Канал в ТГ
«Фишки продаж»
https://t.me/t2b_nemkov