

HEMKOV AЛEКСАНДР

# 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 КСО<sup>1</sup> 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

<sup>1</sup> 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<sup>1</sup>**

3

**Как говорить клиенту о финансовых услугах профессионально**

4

Задание для выполнения на рабочем месте

5

Анонимный опрос и обратная связь участников



<sup>1</sup> ОП – отдел продаж автомобилей, КСО – отдел кредитования и страхования

# ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОП И КСО<sup>1</sup>

## 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

<sup>1</sup> 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<sup>1</sup>. Примеры вопросов и фраз**

4

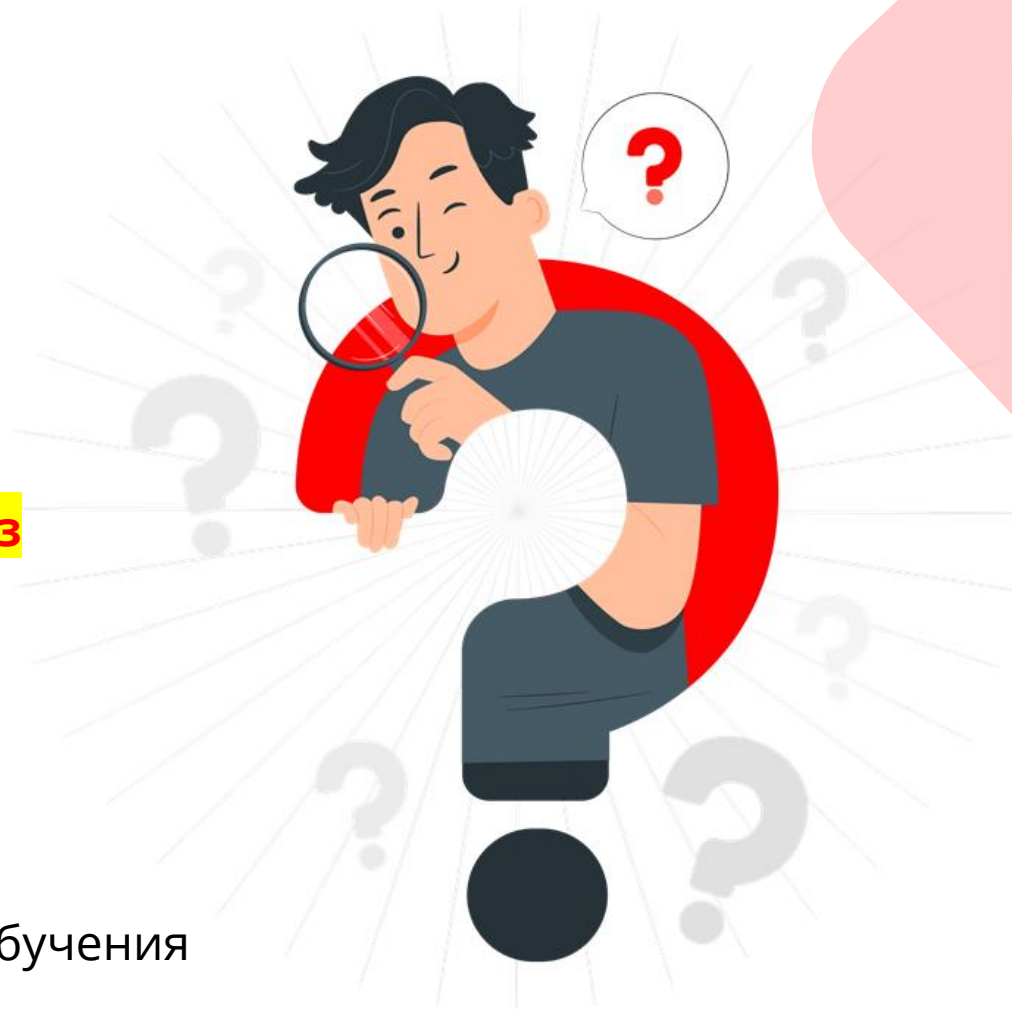
**Алгоритм и примеры работы с возражениями**

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



<sup>1</sup> 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

# 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

# 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



**Телеграм - канал**  
«Фишки продаж»  
[https://t.me/t2b\\_nemkov](https://t.me/t2b_nemkov)



**Канал в МАХ**  
«Фишки продаж»