

НЕМКОВ АЛЕКСАНДР

СТРАХОВКА, КОТОРАЯ ПОМОГАЕТ ПРОДАТЬ АВТОМОБИЛЬ

Содержание офлайн-сессии
для продавцов и руководителей отделов продаж
автомобилей, страховых, финансовых и сервисных услуг
2026 год



СОДЕРЖАНИЕ СЕССИИ «СТРАХОВКА, КОТОРАЯ ПОМОГАЕТ ПРОДАТЬ АВТОМОБИЛЬ»



1

Первая часть сессии, 90 минут
«Как говорить о страховке правильно»

2

Перерыв, 20 минут

3

Вторая часть сессии,
130 минут с перерывом 10 минут
«Автомобиль + страховка: выгода твоего
клиента, о которой молчат конкуренты»

4

Выполнение участниками домашнего задания
(72 часа после сессии)

Содержание офлайн-сессии
для продавцов и руководителей отделов продаж
автомобилей, страховых, финансовых и сервисных услуг

2026 год



СОДЕРЖАНИЕ **ПЕРВОЙ** ЧАСТИ СЕССИИ «СТРАХОВКА, КОТОРАЯ ПОМОГАЕТ ПРОДАТЬ АВТОМОБИЛЬ»



1

Как мы будем
взаимодействовать

2

Риски для F&I в 2026 году

3

Бизнес-эксперт
Немков Александр

4

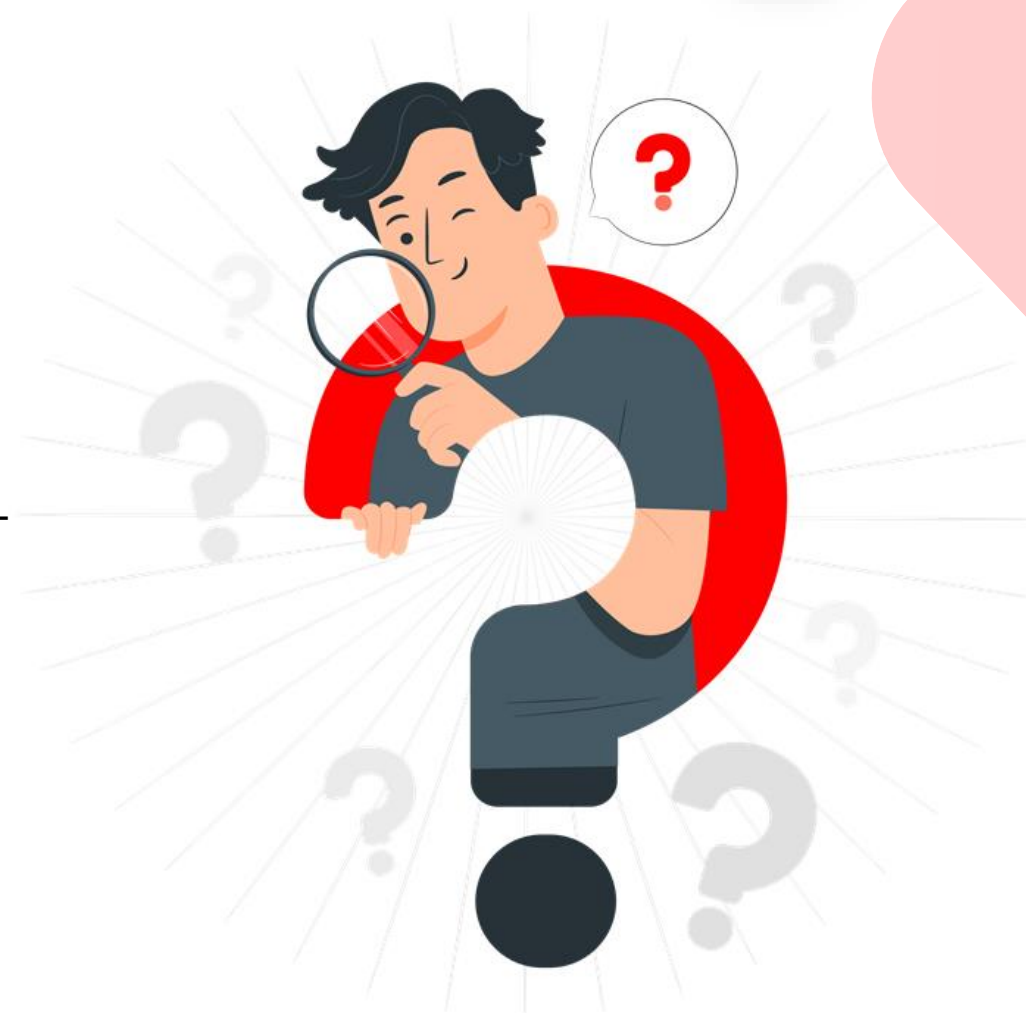
Как говорить о страховке
правильно

5

Обсуждения и упражнения для
закрепления знаний

Перерыв 20 минут

1 часть,
90 минут



СОДЕРЖАНИЕ **ВТОРОЙ** ЧАСТИ СЕССИИ «СТРАХОВКА, КОТОРАЯ ПОМОГАЕТ ПРОДАТЬ АВТОМОБИЛЬ»



1

Автомобиль + страховка: выгода твоего клиента, о которой молчат конкуренты

2

Чек-лист как инструмент для развития и совершенствования навыков продаж

3

Деловая игра (3 команды)

4

О домашнем задании и действиях для внедрения изменений после сессии

5

Анонимный опрос участников сессии и обсуждение «Какие впечатления и что ты берёшь в работу»

2 часть,
130 минут
с перерывом

Выполнение участниками сессии домашнего задания (72 часа после сессии) и применение рекомендаций, действий, фраз в работе

СОВМЕСТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ **ПОСЛЕ** СЕССИИ¹



СОТРУДНИКИ

1. Выполнение домашнего **задания** и сдача **экзамена** – 72 часа после сессии
2. Применение в работе **рекомендованных**:
 - ✓ алгоритма взаимодействия ОП и F&I
 - ✓ фраз презентации
 - ✓ фраз знакомства клиента с сотрудником F&I
3. Применение в работе чек-листа как **анкеты самоанализа**



РУКОВОДИТЕЛИ

1. **Контроль** выполнение домашнего задания – 72 часа после сессии
2. **Контроль** применение в работе рекомендованных:
 - ✓ алгоритма взаимодействия ОП и F&I
 - ✓ фраз презентации
 - ✓ фраз знакомства клиента с сотрудником F&I
3. Применение в работе **чек-листа**
4. **Помощь** сотрудникам в развитии и совершенствовании навыков продаж через развивающую обратную связь и упражнения



¹ Сессия для продавцов и руководителей отделов продаж автомобилей, страховых, финансовых и сервисных услуг

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

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

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



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



Канал в MAX
«Фишки продаж»