

НЕМКОВ АЛЕКСАНДР

КАК ПРОДАВАТЬ ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ ПО ТЕЛЕФОНУ

Тренинг для специалистов и руководителей
отдела пролонгации



СОДЕРЖАНИЕ ТРЕНИНГА



1

О тренере

2

Как говорить клиенту о финансовых услугах профессионально

Ключевые идеи и примеры:

3

- начало разговора,
- вопросы для уточнения информации,
- вопросы для формирования потребности,
- фразы презентации и завершения продажи

4

Алгоритмы продажи по телефону
Алгоритм и примеры работы с возражениями

5

Как работать с чек-листом

6

Домашнее задание.
Анонимный опрос и обратная связь участников обучения

**Продолжительность
тренинга – 4 часа**



Как продавать финансовые услуги по телефону

ЦЕЛЬ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ТРЕНИНГА¹

Цель

Цель тренинга - научить сотрудников отдела пролонгации продавать финансовые услуги в соответствии с приоритетами и стандартами Компании

Образовательный результат

Участники обучения будут **знать, понимать и смогут применять в работе:**

- Алгоритм продажи по телефону
- Примеры вопросов и фраз для начала разговора, формирования потребности, презентации и завершения продажи
- Алгоритм и примеры работы с возражениями
- Варианты работы с чек-листом

¹ Потребуется активное участие в упражнениях. **Руководители на тренинге нужны** для внедрения изменений и помощи сотрудникам в развитии навыков – проверят домашнее задание, будут применять в работе чек-листы и предоставлять специалистам развивающую обратную связь

ТРЕНЕР

НЕМКОВ
АЛЕКСАНДР

Достижение бизнес-цели

Перед началом обучения определимся с тем, какие знания, умения и компетенции участники приобретут в процессе, чтобы успешно достичь ваших бизнес-целей

Внедрение в работу

Помогаю заказчику внедрить новые модели поведения в рабочую деятельность участников обучения, что приводит к повышению эффективности и достижению лучших результатов

Оперативная реакция

Готовы к адаптации и согласованию с заказчиком 16 ключевых тем тренингов для руководителей, 11 - для повышения эффективности продаж и 9 - для развития наставников



Мой опыт

Без малого 20 лет успешно помогаю организациям достигать своих бизнес-целей, а специалистам по продажам и руководителям улучшать свои компетенции, что приводит к повышению их эффективности и развитию в бизнесе

Моя экспертиза

Обладаю успешным опытом обучения эффективным продажам страховых и финансовых продуктов. Моя методика продажи продуктов 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
«Тренинги и
программы развития»



Канал
«Обучение для
бизнеса»