

Владимирский филиал компании «Росгосстрах» провел тренинг для риелторов и автосалонов на тему: «Техники успешных переговоров». Цель мероприятия – научить специалистов продающих подразделений партнеров компании выявлять потребности клиентов и формировать коммерческие предложения с учетом этих запросов.

«Не секрет, что эффективность любого продавца оценивается показателями успешных сделок, а это напрямую зависит от того, как качественно специалист ведет переговоры, — говорит главный специалист по обучению Владимирского филиала компании «Росгосстрах» Олеся Виноградова. — В этом тренинге рассматривались техники, которые позволяют выявлять истинные и скрытые потребности клиента, что, в свою очередь, способствует формированию уникального коммерческого предложения. Благодаря новым техникам специалисты смогут не просто учитывать пожелания клиентов, но и делать предложения на основе выгод своих услуг».

«Мы регулярно проводим продуктивное обучение для партнеров, но сейчас решили взглянуть на процесс обучения с другой стороны, — говорит заместитель директора по партнерским продажам филиала компании «Росгосстрах» во Владимирской области Марина Волдохина. — Сборы филиала при посредничестве партнеров превышают объемы подавляющего большинства конкурентов на рынке Владимирской области. Качество продаж страхования через посредников повышает не только сборы и нашу долю на рынке, но и клиентский сервис, а также общую страховую культуру. В компании «Росгосстрах» существует очень качественная система обучения персонала на всех уровнях. Большинство программ ориентировано на повышение эффективности как отдельных сотрудников, так и рабочих процессов в целом. У нас есть отличный ресурс, почему бы не помочь бизнесу, который помогает нам».

Источник: Википедия страхования, 02.05.2017