

В ходе мероприятия участники, среди которых были лучшие агенты СК «Альянс Жизнь», смогли не только познакомиться с работой ключевых подразделений Allianz в Сингапуре, принять участие в круглых столах и дискуссиях по актуальным профессиональным вопросам, обменяться опытом в сфере продаж, а также оценить самые современные технологические решения зарубежных коллег, но и насладиться достопримечательностями уникального города-государства.

Агентский канал продаж – один из традиционных для Allianz в России, и его развитие является значимой частью стратегии компании. В рамках этой стратегии реализуется полномасштабная мотивационная программа, направленная на укрепление агентской сети. Благодаря ей агенты компании получают уникальную возможность для обмена профессиональным и культурным опытом, активно участвуя в международных корпоративных мероприятиях Группы.

«Это уже не первая поездка, организованная для наших агентов, и мы намерены продолжать сложившуюся традицию. Мотивационное мероприятие такого рода – это не только яркие впечатления от посещения одного из самых удивительных городов в Юго-Восточной Азии, но и, в первую очередь, уникальный шанс для обмена опытом и экспертизой с коллегами из международных подразделений Группы Allianz», – отметила заместитель генерального директора – директор по продажам СК «Альянс Жизнь» Ольга Степанова.

Источник: Википедия страхования, 29.06.2017