

Обучение и развитие персонала – один из важных векторов устойчивого развития «Ингосстраха» в рамках ESG-повестки. Помимо мероприятий для сотрудников, которые организует Корпоративный университет, компания уже три года обучает продавцов и управленцев новым эффективным инструментам в «Школе продаж» центра методологии продаж. В процессе обучения тренеры раскрывают тонкости переговоров и детали продуктов, а также рассказывают об основных правилах построения отношений с клиентами.

Школа создана для 50 тысяч продавцов и управленцев компании, которые уже работают, или только хотят начать карьеру в страховом бизнесе. Опытные специалисты и территориальные менеджеры «Школы продаж», имея практический опыт в продажах продуктов «Ингосстраха», обучают инструментам и навыкам продаж через построение долгосрочных и взаимовыгодных отношений с клиентами – это уникальное решение для направления продаж в России.

За три года «Школа продаж» исследовала и создала 63 полноценные обучающие программы по ИФЛ, каско, ипотечному страхованию, ДМС, полисам корпоративного бизнеса компании, а также по продуктам от «Ингосстрах-Жизни» и «Ингосстрах-Инвестиций». Отдельно были сформированы спецкурсы по продажам и специальное обучение для управленцев «Управляя – Окрыляй!».

«Благодаря тщательной проработке каждого курса через исследование продаж, реальные продажи и управление, «Школа продаж» в 2022 году показала отличные результаты. Так, за 12 месяцев прошлого года проведено более 33 тысяч обучений, 2 200 тренингов и вебинаров в 62 филиалах «Ингосстраха». Эффективность обучения подтверждена значительным темпом роста среднемесячного количества договоров страхования имущества физических лиц и каско, а также ростом страховой премии по договорам» — подчеркнул Александр Блайвас, Вице-президент, директор центра методологии продаж компании «Ингосстрах».

Сотрудники Школы постоянно занимается подбором и развитием команды,

исследованием продаж в страховании, созданием курсов и проведением обучений в различных форматах, а также переговорами с партнерами компании. «Школа продаж» не просто обучает сотрудников «Ингосстраха» — ее команда проводит большую работу, которая помогает анализировать тренды продаж и понимать, как необходимо выстраивать общение с потенциальными клиентами. Сотрудники формируют системы обучения навыкам продаж, разрабатывают обучения через ценности и выгоды продуктов «Ингосстраха», а также проводят очные, вебинарные, дистанционные и комбинированные форматы в рамках системы обучения.

«Школа продаж» проводит большую работу для того, чтобы подготовить всех обучающихся к успешным коммуникациям с клиентами. Мы постоянно готовим новые курсы с большим объемом информации, исследуем факты реальных отношений с клиентами, чтобы слушатели получали только самую актуальную информацию. Мы сами используем все наши наработки, благодаря которым продаем продукты и привлекаем людей в компанию. Мы рады, что обучение помогает продавцам увеличивать продажи и находить постоянных клиентов – ведь это смысл нашего обучения», — отметила Любовь Разумова, руководитель «Школы продаж» центра методологии продаж «Ингосстраха».

Википедия страхования