cid:image002.png@01CB3572.56483DF0

**Программа обучения для новых сотрудников с опытом работы в страховании от 0 до 3 месяцев**

**Санкт-Петербург**

На обучение приглашаются агенты со стражем работы в страховании от 0 до 3 месяцев.

Перед обучением агенты заполняют анкету на выявление опыта работа в страховании.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **День** | **Время** | **Содержание** |
| **21 июня**  среда | 10.00 – 11.30 | * Приветственное слово от РЦРС или Директора филиала * Ура, ВСК! (о Компании ВСК и ее месте на рынке) * Академия агентов – развивающая среда для агента |
| 11.50 – 13.30 | * Профессия страхового агента. Мифы и реальность * Карьерный лифт агента ВСК * Мои горизонты развития |
| 14.30 – 16.00 | * Современные каналы поиска клиентов (нетворкинг) * Работа с социальными сетями |
| 16.20 – 17.45 | * Страховая терминология |
| 17.45 – 18.00 | * Получение домашнего задания (тест по страховой терминологии, заполнение индивидуального теста) * Обратная связь от участников |
| **22 июня**  четверг | 10.00 – 10.30 | * Проверка домашнего задания |
| 10.30 – 11.30 | * Ожидания клиентов. Исследования НАФИ * Банальные и небанальные мотивы клиентов |
| 11.50 – 13.15 | * Какие клиенты бывают и как с ними работать? * Типология клиентов |
| 13.15 – 13.30 | * Получение домашнего задания (рассылка информационного письма через Fb своим друзьям, список 100 с типологией потенциальных клиентов) * Обратная связь от участников |
| **23 июня**  пятница | 10.00 – 12.00 | * ОСАГО ФЛ. Оформление в WebAuto |
| 13.00 – 15.00 | * Продуктовая линейка по КАСКО ФЛ |
| 15.20 – 17.00 | * Оформление КАСКО в WebAuto |
| 17.20 – 17.45 | * Реальные звонки теплому кругу с информированием |
| 17.45 – 18.00 | * Получение домашнего задания * Обратная связь от участников |
| **26 июня**  понедельник | 10.00 – 11.30 | * Страховые программы по ДМС (Медицина без границ, Педиатр он-лайн) |
| * 1. - 17.00 | Технология продаж:   * Установление контакта * Выявление потребностей * Презентация предложения |
| 17.00 – 17.45 | * Реальные звонки теплому кругу с предложением о страховании |
| 17.45 – 18.00 | * Получение домашнего задания (составить список вопросов потенциальному клиенту для определения его потребности в страховании, составить список выгод и преимуществ от приобретения страховых программ) * Обратная связь от участников |
| **27 июня**  вторник | 10.00 – 10.30 | * Проверка домашнего задания |
| 10.30 – 11.30 | * Страховые программы (НС при ДТП, Техпомощь на дороге) |
| 11.50 – 13.30 | Технология продаж:   * Работа с возражениями * Завершение сделки |
| 14.30 – 16.00 | Итоговое тестирование по страховым программам:   * ОСАГО ФЛ * Продуктовая линейка по КАСКО * Медицина без границ * Техпомощь на дороге * НС при ДТП |
| 16.20 – 17.20 | Организация работы агента:   * Работа с БСО * АВР/АПП и прочие вещи для получения КВ * Контакты кураторов, middle-офиса |
| 17.20 – 18.00 | * Подведение итогов * Вручение сертификатов |