

**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
 |