

Szkolenia dla specjalistów inwestycyjno-ubezpieczeniowych

Program szkolenia

Sprzedaż ubezpieczeń grupowych

CEL SZKOLENIA:

Uczestnik szkolenia poznaje najnowsze metody sprzedaży ubezpieczeń grupowych. Szkolenie obejmuje system poszukiwania klientów, negocjacje z osobą decyzyjną oraz sprzedaż poprzez prezentację grupie pracowników.

PROGRAM SZKOLENIA

- Praktyczna psychologia prowadzenia negocjacji.
- Skuteczne pozyskiwanie klienta grupowego
 - ▶ nowe spojrzenie na proces pozyskiwania rekomendacji w ubezpieczeniach grupowych
 - ▶ trening pozyskiwania rekomendacji (ćw. warsztatowe)
 - ▶ praktyczne zasady kontaktu przez telefon
 - ▶ trening umawiania spotkań przez telefon (ćw. warsztatowe)
 - ▶ praca w kontakcie bezpośrednim
 - ▶ trening kontaktu bezpośredniego (ćw. warsztatowe)
- Wypracowanie pozytywnych kontaktów z osobą decyzyjną
 - ▶ systematyka strategii rozmowy w zależności od napotkanych warunków (np. różnice w rozmowie w zależności od posiadania lub nie ubezpieczenia grupowego w firmie)
 - ▶ ćwiczenia warsztatowe (odgrywanie ról)
- Aktywna prezentacja przed grupą potencjalnych klientów
 - ▶ etapy spotkania
 - ▶ nacisk na emocjonalną analizę potrzeb grupy
 - ▶ prezentacja oparta na zadawaniu pytań
 - ▶ technika elastycznego radzenia sobie z obiekcjami
 - ▶ trening prezentacji grupowej (scenki symulujące prezentację z zaangażowaniem całej szkolonej grupy)
 - ▶ skuteczne reakcje na indywidualności w grupie (np. nieformalny przywódca grupy, „sabotażysta”, itp.)

Szkolenie składa się z elementów wykładowych, ćwiczeń w parach, grania ról i wystąpienia publicznego

UCZESTNICY SZKOLENIA:

Agent ubezpieczeniowy - specjalista

LICZBA UCZESTNIKÓW:

10-15 osób.

CZAS TRWANIA

8 godzin

Program szkolenia

Klient VIP- jak ubezpieczyć klienta prowadzącego firmę

CEL SZKOLENIA:

Celem szkolenia jest uzbrojenie agenta ubezpieczeniowego w praktyczną wiedzę i umiejętności związane z pozyskaniem klienta biznesowego. Program powstał w oparciu o dwa źródła informacji:

- praktyczną wiedzę uzyskaną z bezpośrednich spotkań z klientami (trener ma cały czas kontakt z tym rynkiem i odbywa rozmowy handlowe jako konsultant)
- ciągłe konsultacje i wymiana doświadczeń z zaprzyjaźnionymi agentami pracującymi na rynku klientów biznesowych

Część praktyczna szkolenia polega na pracy warsztatowej:

- uczestnicy tworzą system docierania do klienta biznesowego w oparciu różne źródła kontaktu
- uczestnicy trenują poprzez granie ról rozmowy handlowe w oparciu o prawdziwe przypadki klientów.
- uczestnicy dostają również informacje merytoryczne (wyciągi z ustaw i kodeksów), które pomogą im w rozmowie z klientami)

PROGRAM SZKOLENIA

- Jakie są najważniejsze narzędzia komunikacji w rozmowie z klientem biznesowym
- Waga emocji w rozmowie handlowej z klientem biznesowym
- Wprowadzamy elastyczną analizę potrzeb – czyli jak w ciągu 15 minut zaniepokoić klienta
- Studium przypadku – omawiamy różne przykłady klientów wykorzystując zagadnienia merytoryczne – odnajdywanie potencjalnych problemów
 - ▶ Klient prowadzący działalność gospodarczą
 - ▶ Klient prowadzący spółkę cywilną
 - ▶ Klient prowadzący spółkę jawną
 - ▶ Klient prowadzący spółkę z o.o.
- Jak uzyskiwać rekomendacje od klientów biznesowych
- Rozmowy telefoniczne – jak skutecznie umówić spotkanie z klientem biznesowym – trening rozmowy telefonicznej

Szkolenie składa się z elementów wykładowych, ćwiczeń w parach, grania ról i sesji telefonicznej realizowanej na prawdziwych klientach.

UCZESTNICY SZKOLENIA:

Agent ubezpieczeniowy/doradca klienta – specjalista

LICZBA UCZESTNIKÓW:

10-20 osób.

CZAS TRWANIA

14 godzin (dwa dni szkoleniowe)

Seminarium dla klientów biznesowych - VIP Gold

Temat seminarium: „Jak zabezpieczyć dochody z firmy w przypadku różnych zdarzeń losowych”

Seminarium powinno poprzedzić szkolenie „Klient VIP- jak ubezpieczyć klienta biznesowego”

CEL SEMINARIUM:

- podstawowy cel to zwiększyć sprzedaż ubezpieczeń na życie zamożnym klientom biznesowym
- agenci uaktywnią się w poszukiwaniu nowych klientów poprzez zaproszenie potencjalnego klienta na wykład
- ściągamy na salę potencjalnych klientów opornych na klasyczną próbę umówienia spotkania
- poprzez silną dawkę emocji i merytorycznych faktów przekazanych podczas spotkania przygotowujemy grunt pod zawarcie umów ubezpieczenia
- poprzez profesjonalny wykład o charakterze sprzedażowym ułatwimy agentom umówienie się na indywidualne spotkania z uczestnikami spotkania
- agenci obserwując reakcje klientów na sali i podczas rozmowy po wykładzie wzmocnią w sobie poczucie, że zamożny klient też potrzebuje ochrony.

ETAPY REALIZACJI SEMINARIUM:

- Spotkanie 3 godzinne z agentami, którzy zaprosili klientów, przed seminarium– celem spotkania jest szybkie przeszkolenie agentów w rozmowie z klientem bezpośrednio po wykładzie.
- Przeprowadzamy wykład dla klientów (czas trwania około 1 godz.)
- Po wykładzie następuje poczęstunek na którym agenci zbierają od klientów informacje zwrotne, podsycają atmosferę i umawiają się na indywidualne spotkania w celu głębszej analizy tematów poruszanych na wykładzie.

W celu zwiększenia skuteczności wykładu powinno się wybrać docelową grupę zaproszonych osób (podział na osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą lub współwłaściciele spółek – ubezpieczenie krzyżowe w spółkach)

Najważniejszym elementem wpływającym na wynik spotkania jest osiągnięcie jak najwyższej frekwencji dlatego proponujemy następującą, sprawdzoną procedurę zapraszania klientów:

Procedura organizacji seminarium dla programu szkoleniowego VIP:

1. Agenci i menedżerowie sporządzają bazę potencjalnych uczestników seminarium:
 - ▶ niedoszli klienci agentów (odmowa na etapie telefonu lub spotkania)
 - ▶ osoby VIP znane agentom, z którym nie było kontaktu
 - ▶ klienci innych produktów (majątek, II filar, TFI itp.)
 - ▶ obsługiwani klienci ale zdaniem agenta nie w pełni zabezpieczeni

Podstawowa zasada – każdy agent organizuje potencjalnych klientów dla siebie!

2. Wydruk imiennych zaproszeń i przekazanie ich agentom

- ▶ agenci umawiają się na krótkie spotkania z potencjalnymi klientami, na których wręczą zaproszenie i potwierdzą uczestnictwo klienta w seminarium.
- ▶ na tydzień przed spotkaniem dyrektor (lub zastępca dyrektora) oddziału telefonicznie potwierdza (i przypomina o terminie) obecność każdego zaproszonego klienta.

Dodatkowe zasady:

- Najlepiej zorganizować seminarium w dobrym hotelu lub centrum konferencyjnym
- Po wykładzie następuje poczęstunek (najlepiej szwedzki stół) podczas którego agenci będą mogli rozmawiać z zaproszonymi przez siebie osobami
- Przy wejściu na salę wykładową powinno się wręczyćteczki firmowe z materiałami i gadżety

Cena seminarium obejmuje realizację 3 godzinnego spotkania z agentami, przeprowadzenie wystąpienia na seminarium, materiały dla klientów związane z wykładem.

Program szkolenia

Techniki wpływu na zmianę decyzji klienta przy rezygnacji z programu inwestycyjnego/ubezpieczeniowego

CEL SZKOLENIA:

Uczestnicy szkolenia doskonalą umiejętności związane z odzyskiwaniem klientów, którzy chcą zrezygnować z ubezpieczenia. Otrzymują model rozmowy z takim klientem oraz narzędzia komunikacyjne wpływające na zmianę decyzji klienta.

PROGRAM SZKOLENIA

- Emocje w procesie podejmowania decyzji
- Zaawansowane techniki wpływu na klienta poprzez proces komunikacji – ćwiczenia
- Schemat blokowy rozmowy z rezygnującym klientem
- Emocjonalna Analiza Potrzeb - najważniejszy etap rozmowy - ćwiczenia
- Analiza nagranych rozmów telefonicznych z rezygnującymi klientami – odnalezienie błędów i problemów w komunikacji z klientem
- Powody rezygnacji z ubezpieczenia – ścieżka działania - ćwiczenia
- Techniki precyzowania i sprawdzania powodów rezygnacji
- Nawiązywanie wspólnej płaszczyzny porozumienia z klientem – ćwiczenia
- Rodzaje preferowanej modalności sensorycznej – sposoby rozpoznania i dopasowania do stylu komunikacji klienta - ćwiczenia
- Nagrywanie symulowanych rozmów i ich analiza
- Pisanie scenariuszy rozmów z klientem i odgrywanie ról

Szkolenie składa się z elementów wykładowych, ćwiczeń w parach, pisania scenariuszy i grania ról.

UCZESTNICY SZKOLENIA:

Agent ubezpieczeniowy/doradca klienta - specjalista

LICZBA UCZESTNIKÓW:

10-15 osób.

CZAS TRWANIA

8 godzin

Program szkolenia

Skuteczne metody osiągania celów – program rozwoju osobistego

CEL SZKOLENIA:

Uczestnicy doświadczają wielu nowych metod pracy z samym sobą zwiększających skuteczność ich działania w ramach planowania i realizacji celów.

PROGRAM SZKOLENIA

- Określanie swojego systemu wartości
- Określanie profilu osobowości
- Metody pracy na przekonaniach
- System przekonań i jego wpływ na jakość rozwoju zawodowego
- Sposoby przekształcania przekonań blokujących na wzmacniające
- Umiejętne i skuteczne planowanie celów zawodowych i prywatnych
- Narzędzia tworzenia strategii potrzebnej do osiągnięcia celu
- Strategie sukcesu
- Prawa rządzące skutecznym działaniem
- Podział osobowości – świadomość i podświadomość
- Rola podświadomości w osiąganiu celów i kreowaniu postawy
- Sposoby wspomagania podświadomości w realizacji celów
- Kontrola i planowanie finansów osobistych

Szkolenie składa się z elementów wykładowych, ćwiczeń w parach i grupach, studiów przypadku.

UCZESTNICY SZKOLENIA:

Agent ubezpieczeniowy/doradca klienta - specjalista

LICZBA UCZESTNIKÓW:

10-15 osób.

CZAS TRWANIA

14 godzin (dwa dni szkoleniowe)