

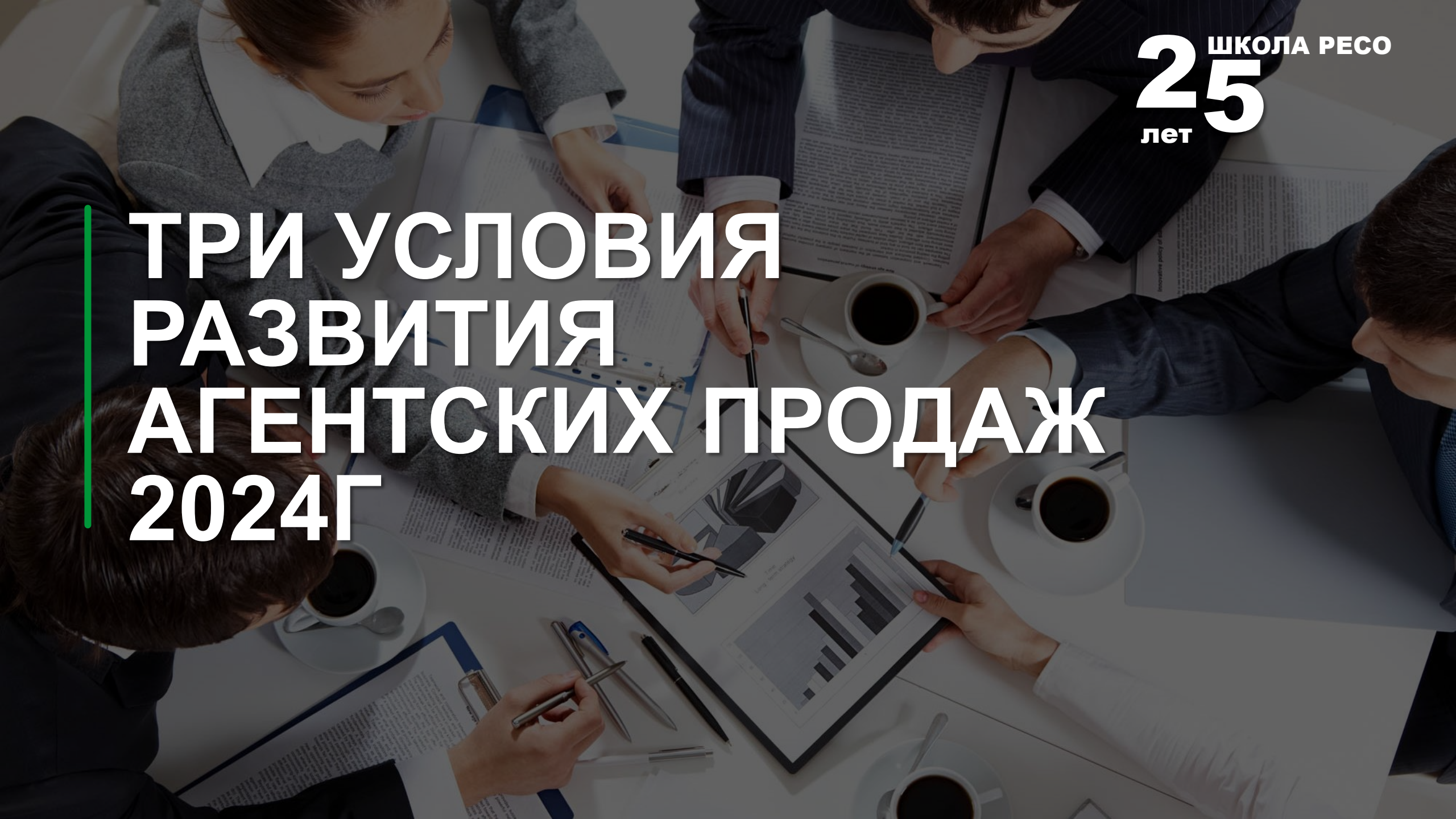


Изменение подхода к роли, обучению и работе страховых агентов на примере 25-летнего опыта Школы PECO

Иван Рыбкин,
Вице-президент,
Начальник Управления Обучения и Развития



ТРИ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ АГЕНТСКИХ ПРОДАЖ 2024Г



Страховые продукты для агента

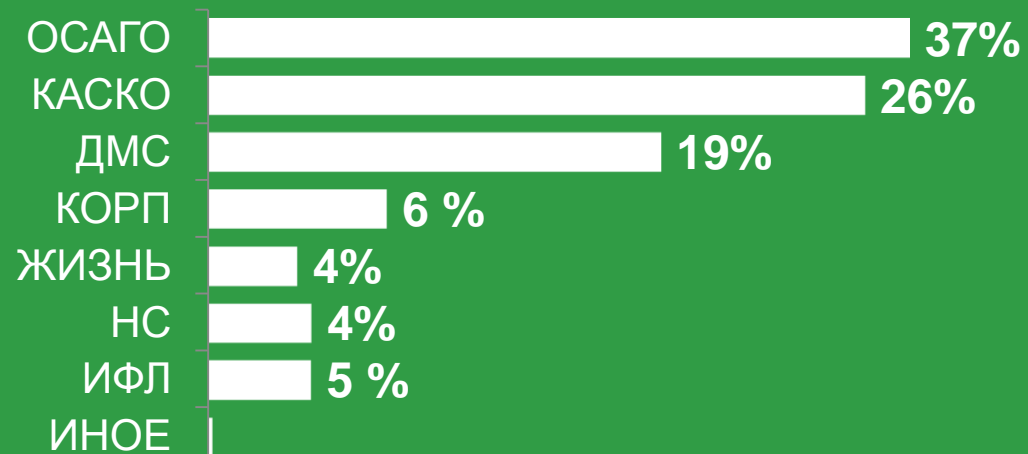
Комфортные страховые продукты -

- простые для объяснения клиентам при продаже.
- требующие персонального сопровождения при выплатах и кросс-селлинге.



Портфель РЕСО по видам страхования

РФ



Осознанное отношение к мотивации агента

Особая система мотивации

Агент – кормилец компании.

Система мотивации настроена не только здесь и сейчас, но и на долгосрочную мотивацию: участие в прибыли компании и других долгосрочных программах, аналогично пенсионным.



Стратегии продаж через агентов



Стратегии компании ориентированы на долгосрочное развитие с помощью продаж в агентском канале.



Агентские продажи помогают поддерживать компанию в любые кризисные моменты.



Новейшие технологические решения, облегчающие работу агента в PESCO.

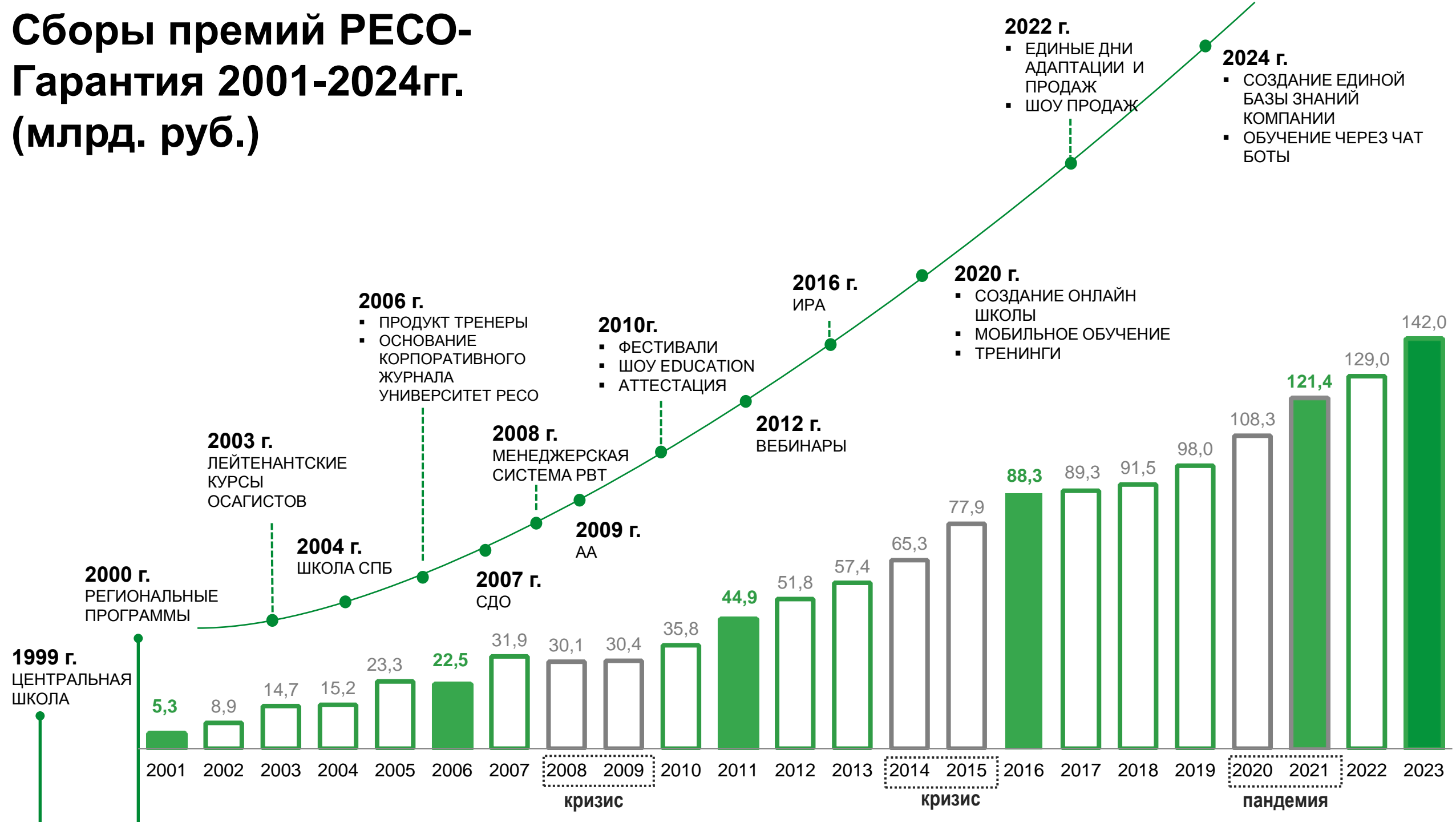


ШКОЛА РЕСО
25
лет

ИСТОРИЯ ШКОЛЫ РЕСО



Сборы премий РЕСО- Гарантия 2001-2024гг. (млрд. руб.)



ЧТО СЕГОДНЯ

ШКОЛА РЕСО
25
лет



Рекрутинг новых агентов



Сертификация



Начальное обучение



Основы эффективного
сопровождения продаж



Адаптация новичков



Фронт-Офис и Точки продаж



Повышение квалификации



Работа в поле



Результативное сопровождение
продаж



Аттестация



Подготовка наставников

Комплексное обучение продающих структур



Централизованная система обучения

- Централизованные системы рекрутинга и обучения начинающих агентов
- Централизованная подготовка больших групп продавцов и управленцев (рекрутинг, адаптация, ДАР ИГРА, стандарт руководителя)
- Методология обучения сотрудников продающих структур персональному сопровождению агента, продажи «здесь и сейчас» (День больших продаж)
- Подготовка управленцев на местах к взаимодействию с системой централизованного обучения (ЦШСА, мобильная школа, курс «Тренировка», курс «КМБ»)

Внутренняя система обучения

- Методики внутреннего рекрутинга и обучения
- Организация ШНА на местах
- Подготовка управленцев для развития системы внутреннего обучения



ШКОЛА РЕСО
25
лет

Спасибо за внимание!

Иван Рыбкин

Вице-президент,
Начальник Управления Обучения и Развития

E-mail: riv@reso.ru