

# Sandler on Insurance Sales

Επίπεδο: **Ενδιάμεσο**

Κωδικός σεμιναρίου:

ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΕΙΤΑΙ:

- Ενδοεπιχειρησιακά:  
Με δυνατότητες προσαρμογής  
(ύλη, διάρκεια, επίπεδο)  
στις ιδιαιτερότητες κάθε πελάτη

Προτεινόμενη διάρκεια:

Δύο ημέρες - 16 ώρες

## Το σεμινάριο

Το πρόγραμμα Sandler on Insurance Sales, απευθύνεται αποκλειστικά στην πώληση ασφαλιστικών υπηρεσιών και σε επαγγελματίες που προσπαθούν να αναπτύξουν την πελατειακή τους βάση. Ειδικά σήμερα, στο εξαιρετικά ανταγωνιστικό περιβάλλον της παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών, η αποτελεσματικότητα στις πωλήσεις μπορεί να προέλθει μόνο από μια διαδικασία συμβουλευτικής πώλησης, προσανατολισμένη στις πραγματικές ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη.

Το σεμινάριο αυτό, βελτιώνει και συμπληρώνει τη διαγνωστική, δημιουργική, αναλυτική και συμβουλευτική πλευρά της προσωπικότητας των επαγγελματιών παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών.

Το πρόγραμμα και οι επιμέρους ενότητες και τα παραδείγματα, έχουν σχεδιαστεί αποκλειστικά για στελέχη που προσφέρουν ασφαλιστικές υπηρεσίες σε πελάτες.

Μετά το σεμινάριο οι συμμετέχοντες είναι σε θέση να:

- γνωρίζουν αποτελεσματικούς τρόπους για να πουλούν τις ιδέες τους – υπηρεσίες τους και γενικότερα να προτείνουν ασφαλιστικές λύσεις, ξεφεύγοντας από την παραδοσιακή εικόνα του ασφαλιστή
- διαθέτουν την απαραίτητη αυτοπεποίθηση ώστε να αντιμετωπίζουν με άνεση την πώληση ασφαλιστικών υπηρεσιών σε νέους, υποψήφιους πελάτες
- βελτιώσουν τις δεξιότητες και τεχνικές παρουσίασης των υπηρεσιών τους με στόχο την αβίαστη απόσπαση του «ναι» από τον πελάτη
- διαχειρίζονται τις προσδοκίες και τον προϋπολογισμό του πελάτη
- διευρύνουν το πελατολόγιό τους αναπτύσσοντας μεθοδικά νέες τεχνικές προσέγγισης

## Μεθοδολογία

Στο σεμινάριο χρησιμοποιούνται οι τεχνικές του συστήματος πωλήσεων Sandler, όπως έχουν διαμορφωθεί ειδικά για τους επαγγελματίες της ασφαλιστικής αγοράς. Πιο συγκεκριμένα, εφαρμόζονται ειδικά σχεδιασμένες ασκήσεις, ατομικές και ομαδικές, και αναπαράσταση ρόλων, ειδικά για την πώληση



**Sandler Training**<sup>SM</sup>

ασφαλιστικών προϊόντων. Στόχος είναι η εμπέδωση των δεξιοτήτων που απαιτούνται για τη διερεύνηση των ασφαλιστικών αναγκών των πελατών και για τη διαδικασία της παρουσίασης των αντίστοιχων κατάλληλων λύσεων. Σχετικά με την ανάπτυξη στρατηγικών πωλήσεων και της διεύρυνσης του πελατολογίου, εφαρμόζονται ειδικές μελέτες περιπτώσεων από τον χώρο των ασφαλιστικών προϊόντων που βοηθούν τους συμμετέχοντες να αφομοιώσουν τη μεθοδολογία του συστήματος Sandler.

### Σε ποιους απευθύνεται

- Σε στελέχη ασφαλιστικών εταιρειών, σε στελέχη τραπεζών που ασχολούνται με το bancassurance, σε πράκτορες και μεσίτες ασφαλίσεων και σε ασφαλιστικούς συμβούλους, οι οποίοι θα ήθελαν να αποκτήσουν εξειδικευμένες γνώσεις, τόσο για τη διαχείριση των υπάρχοντων πελατών, όσο και για την ανάπτυξη των πελατολογίων τους.



### Συνοπτικό πρόγραμμα

- Εισαγωγή στο σύστημα πωλήσεων της Sandler
- Τα ασφαλιστικά προϊόντα και η φόρμουλα των επιτυχημένων πωλήσεων
- Πώς δημιουργούμε σχέση εμπιστοσύνης με τον υποψήφιο πελάτη
- Προκαταρκτική συμφωνία
- Τεχνικές υποβολής ερωτήσεων - Τεχνική της Αντιστροφής
- Διερευνώντας τον «πόνο» του πελάτη
- Αποκαλύπτοντας τον προϋπολογισμό του πελάτη - Τεχνικές αποκάλυψης της δυνατότητας και προθυμίας του πελάτη να πληρώσει τα ασφάλιστρα
- Χειρισμός ειδικών περιπτώσεων σε σχέση με το ύψος του προϋπολογισμού
- Αναγνωρίζοντας τη διαδικασία λήψης απόφασης του πελάτη
- Παραδείγματα ερωτήσεων που αποκαλύπτουν τη διαδικασία της απόφασης
- Κλείνοντας την πώληση - επαναπώληση - Cross Selling
- Η τεχνική της αρνητικής αντιστροφής
- Υπερνικώντας την απροθυμία για συνάντηση
- Χειρισμός δύσκολων πελατών
- Αναπτύσσοντας τις συμβουλευτικές δεξιότητες

### Εισηγητές

#### Φίλιππος Ζάκος

Διευθυντής Τομέα Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης της KPMG

#### Ειρήνη Αποστολίδου

Επιβλέπουσα Ανώτερη Σύμβουλος Ανθρώπινου Δυναμικού της KPMG

#### Ιωάννα Καραγιάννη

Επιβλέπουσα Ανώτερη Σύμβουλος Ανθρώπινου Δυναμικού της KPMG

#### Χάρης Περδικάρη

Ανώτερη Σύμβουλος Εκπαίδευσης

**Σύντομα βιογραφικά σημειώματα των εισηγητών  
θα βρείτε στις σελίδες 138-146**