

## Прес-реліз на тренінг

### **«Техніки продажів та переговорів страхових продуктів, які стимулюють до угоди та покупки», що проводився для працівників кількох регіональних підрозділів ПрАТ "УСК "КНЯЖА ВІЕННА ІНШУРАНС ГРУП"**

ПрАТ "УСК "КНЯЖА ВІЕННА ІНШУРАНС ГРУП" запропонувала працівникам своїх регіональних підрозділів в листопаді та грудні 2015 року вдосконалити майстерність своїх продаж завдяки участі у тренінгу сертифікованого бізнес-тренера, коуча із 20-річним досвідом у продажах Людмили Калабухи.

Тренінг під назвою «Техніки продажів та переговорів страхових продуктів, які стимулюють до угоди та покупки» проводився у дводенному інтенсив – форматі. Спілкування тренера з учасниками було завжди цікавим, емоційним, енергійним та результативним. Людмила Калабуха досягла всіх поставлених цілей, якісно організовуючи у часі та просторі проходження учасниками кожного з блоків тренінгу.

Командний аналіз ситуацій і спільна генерація ідей дозволив продавцям по новому оцінити перспективи росту особистих продажів, оволодіти сучасними техніками продажів страхових продуктів, які дозволяють клієнтові адресно отримувати корисні і затребувані ним страхові продукти КНЯЖОІ. Ефективні допродажі, нові цікаві ідеї при роботі із запереченнями, техніка професійного компліменту, використання соцмереж – ці та інші техніки поповнили портфель професійної майстерності продавців.

«Є ряд механізмів, які на практиці роками доводять свою результативність в багатьох успішних компаніях. На тренінгу ми послідовно розглянули весь процес продажу і якщо станемо ці методики застосовувати у своїй щоденній роботі, це однозначно дозволить кожному з нас підняти обсяги зібраних премій» – зазначила **Тетяна Копач, Директор Львівської ОД.**

«Особливо приємно, що співробітники в нашій компанії відкриті до нового, готові вчитися і змінювати «відпрацьовані» шаблони на більш ефективні, – зауважила **Заступник Голови Правління Світлана Красовська.** – Ми підтримуватимемо практику проведення таких освітніх бізнес-тренінгів, які дозволяють розвиватися всьому колективу та покращити фінансові показники УСК «Княжа Вієнна Іншуранс Груп».

**Наталія Прусська, директор регіонального центру:** «Цей тренінг – для мене великий урок. Коли нас повідомили, що буде проводиться тренінг з продажів, я очікувала, що буде одноманітне переливання з пустого в порожнє, як всі тренінги до того і дуже сумнівалася в його результативності.

Тепер я дуже задоволена, що побувала на цьому тренінгу – це для мене великий урок. У своїй роботі я буду застосовувати все, що ми пропрацювали, а особливо – техніки допродажів, холодних дзвінків та бізнес-компліментів, які відкривають всі двері.

Тренер Людмила Калабуха – дуже чудова насамперед людина, жінка, цікавий співрозмовник, практик, учитель, неймовірний фахівець своєї справи. Я буду рівнятися до її рівня!»

**Лариса Орочинська, директор регіонального центру:** «Я зрозуміла, що прийшла в страхування заробляти гроші, а не просто на роботу!

Враховуючи попередні тренінги, в мене були серйозні сумніви щодо практичності і результативності 2-денного тренінгу з продажів продуктів страхування.

Та яку цікаву, практичну, корисну інформацію я почерпнула від чудового тренера Людмили Калабухи! Тепер я буду активніше пропонувати страхові продукти, ніколи більше не буду вирішувати за клієнта, чи є в нього кошти чи ні, а тим більше їх за нього економити, зрозуміла, що прийшла в страхування заробляти кошти, а не просто на роботу!

Тепер чітко знаю, як це зробити! Дуже вдячна!»

**Володимир Равло, директор регіонального центру:** «Тренінги потрібно проводити – багато нових навиків! Робота тренера Людмили Калабухи проведена бездоганно! Що я точно зразу буду використовувати в роботі:

- дострахування (продажа декількох продуктів одночасно в одні руки),
- залучення клієнтів з інтрнету і соцмереж,
- “тефлоновий ефект” як техніку психологічної підготовки,
- виключу зі своєї мови слова-агресори, про які я навіть не здогадувався, а вони вбивали мої продажі.»

**Світлана Шалена, директор регіонального центру:** «Я почала бачити “кінцевий результат” своєї роботи та шляхи його досягнення!

Тепла, невимушена, професійна атмосфера, яку створила тренер Людмила Калабуха, мене вразила і викликала більше бажання працювати! Я буду застосовувати всі техніки, які з нами пропрацьовувала Людмила. А більше всього мене вразив метод проведення презентацій наших страхових продуктів: не казати, що я вам щось пропоную, а говорити про те, що клієнту вигідно і принесе максимальну користь».

**Наталія Базалеєва, заступник директора філії:** «Це сучасне бачення розвитку продажів! Що я візьму в роботу:

- перестану вживати “вбивчі слова”,
- буду працювати із запереченнями саме так, як вчить Людмила,
- буду активно продавати додаткові продукти до основного,
- презентації “мовою вигоди для клієнта”,
- знаю точно, які наводити аргументи для прийняття рішення клієнтом,
- застосую техніку “я економлю ваш час”,
- а техніка “Беремо?” – це революція в дотисканні до покупки!

Легке, фонтануюче, позитивне проведення. Супер!»

**Інна Климович, директор регіонального центру:** «Дуже вдячна компанії за організацію тренінгу і за такого професійного тренера – Людмилу Калабуху!

Професійно, захоплююче, дуже цікаво, емоційно, енергійно, все просто, доступними словами!

Дуже сподобалась робота із запереченнями, то як ми все прописали та з кожним пропрацювали, та продажі декількох страхових продуктів одночасно.»

**Лена Степанюк, директор регіонального центру:** «Тренінг практичний, доступний і зрозумілий!

Спочатку в мене були сумніви, що тренінг буде банальний, та вам, Людмило, вдалося розвіяти мої сумніви своїм підходом!

Я отримала масу нових емоцій, нових вражень від технік та практики. Навчилася багато чому новому. Допродажі, нові цікаві ідеї при роботі із запереченнями, бізнес-компліменти для ділових зустрічей з керівниками компаній, використання соцмереж для пошуку нових клієнтів.

Це сучасно, корисно, практично. Людмила – ви молодець!»

**Віктор Костюк, директор філії:** «Цей тренінг – це велика користь і один позитив.

В роботу візьму:

- розподіл клієнтів на сегменти, дійсно: пора почати працювати з середнім класом та віп-сегментом,
- додаткові продажі страхових продуктів до основного в одні руки,
- робота із запереченнями.

Робота тренера – чудова!»

**Володимир Мельник, директор регіонального центру:** «Тренінг підвищив мій професіоналізм на 50%!

Що буду використовувати з тренінгу по-новому: контакт з клієнтом, роботу із запереченнями, допродажі додаткових продуктів до основного.

Враження від тренінгу- відмінне!»

Страхова компанія «Княжа Вієнна Іншуранс Груп» орієнтується на фізичних осіб, малий та середній бізнес і саме тому має власну філіальну мережу на всій території країни. Це дає нам можливість запропонувати сучасні страхові продукти в кожній точці України за оптимальними цінами.

Ми розвиваємо масові продукти, пов'язані з автострахуванням (КАСКО, ОСЦПВ), а також медичне та майнове страхування.