

کلاس آموزشی فروش بیمه عمر

ناگفته های بیمه عمر

مدت دوره ۱۰ ساعت

- آشنایی با بازار فروش بیمه عمر
(چگونه بازار فروش را بشناسیم)
- راه کارهای فروش
(چگونگی ارائه بیمه نامه به مشتریان)
- بایدها و نبایدهای گفت و گو با مشتری
(بهترین شیوهها برای ارتباطات مؤثر با مشتریان)
- شیوههای جلوگیری از بروز اشتباه در فروش
- خدمات پس از فروش
(خدمات نمایندگان، بازاریابان و کارشناسان شعبه)