

Sigorta Satışında “4 Kritik Alan” Yaklaşımı (ONLINE)



Genel Bilgiler

Kontenjan	30
Ücret	4200,00 TL
Eğitmen	Dr. Mehmet Muratoğlu
Eğitim Kategorisi	Hayat, Hayat Dışı

Eğitimin Amacı

Bu eğitim programının temel amacı, sigorta satış kanallarında satış yapan çalışanların kilit olarak değerlendirilen dört (4) önemli satış yaklaşımına yeni fırsatlar sunmaktır. Sigorta satışının başarıyla sonlandırılması için uygulanan satış adımlarını değerlendirmenin yanı sıra, satışı yakından etkileyen bu “Kritik Alanları” değerlendirmiş olacağız.

KRİTİK ALAN: Sigorta satışı için **DAHA FAZLA MÜŞTERİ EDİNMENİN** yolunu değerlendirmek,

KRİTİK ALAN: Sigorta satışında **SATIŞ BÜYÜTME VE ÇAPRAZ SATIŞI** (Ek sigorta ürün satışı) gerçekleştirme yöntemlerini tanımlamak

KRİTİK ALAN: Yaygın olarak karşılaşılan itirazlarla (**EN ÇOK KARŞILAŞILAN İTIRAZLAR**) nasıl başa çıkılacağını örnekleme yöntemiyle açıklamak,

KRİTİK ALAN: Sigorta satışını sonlandırma sırasında **MÜZAKEREDE (PAZARLIK) BAŞARILI** olma yaklaşımlarını değerlendirmek.

Eğitimin Hedef Kitlesi

- Sigorta şirketi satış kadrosu çalışanları
- Acente satış kadrosu çalışanları

• Eğitim İçeriği

- **Daha fazla müşteri edinme yaklaşımı**

Müşteriniz olmak isteyenlerin belirlenmesi

Nasıl bir müşteri? Önce neden! Sonra ideal müşteri profili ve yeni müşteri

Yeni müşterilerle bağlantınızı sürekli kılacak yöntemler

Yeni müşteri için kurulacak ortaklık yapılarının değerlendirilmesi (Farklı iş kolları)

- **Satış Büyütme ve Çapraz Satış artırma**

Çapraz satış fırsatlarını kolayca tanımlama

Çapraz satışla müşteri sayınızı çoğaltma yaklaşımları

Yeni ürünleri fırsata dönüştürme,

Poliçede söylenemeyen avantajları öne çıkarma

- **En çok karşılaşılan itirazlarla başa çıkma**

İlgilenmiyorum! İhtiyacım yok! Şu an müsait değilim! Çok Pahalı! Bir düşünüyüm!

Şu an sigortam var! Bana bilgileri gönderin, inceleyeyim! Sigortaya inanmıyorum!

Eşime/Arkadaşıma v.b tanıdıklarına sorayım!

Tanıdık gelen çok daha fazla itirazla başa çıkma yöntemleri

- **Müzakerede (pazarlık) başarılı olma teknikleri**

Pazarlıkta Neye karşılık, Hangi Seçenek?

Sigortalı parasının değerinden fazlasını ister, Ya siz?

Masadan kalkmadan önce, el sıkışma için son hamle!

Eğitim Takvimi

Tarih	Mekan
13 Mart 2025 Perşembe 09:30<>13 Mart 2025 Perşembe 12:30	Mavi Salon
14 Mart 2025 Cuma 09:30<>14 Mart 2025 Cuma 12:30	Mavi Salon

📍 SALON : Mavi Salon

