Вышел очередной номер журнала «Управление продажами в страховании» 2 (34) 2019 г.

Читайте в выпуске:

• Нестандартные способы работы с жалобами
• Фразы в деловой переписке, из-за которых клиенты никогда у вас не купят
• Вредные советы: как написать клиентам, чтобы продажа не состоялась
• Как заставить перезвонить клиента, который не берет трубку
• Как заставить клиентов пиарить ваш бренд бесплатно и с радостью
• 7 акций для разных типов клиентов
• Как сейлзам отвечать на возражения клиентов без запинки
• Как намертво привязать к компании старых клиентов
• Техники продаж, которые всегда работают
• Десять приемов для эффективных переговоров
• Продажи по системе эксцентричного миллионера
• Визитки: что написать и какие выбрать, чтобы продавать с их помощью
• Жмот, болтун, агрессор и еще семь типов проблемных клиентов
• Траблшутинг: как решать неразрешимые проблемы
• Цифровая гигиена: как уберечь переписку в мессенджерах от конкурентов
• Как предотвратить утечку данных, которая может разрушить бизнес
• Продажи онлайн. Советы бывалого
• Клиент медлит с оплатой: как неназойливо вывести его из ступора
• Как подсмотреть и забрать идеи у конкурентов
• Как распределить задачи, чтобы избежать ссор и не потерять клиентов
• Как не кричать на бестолковых подчиненных, когда они вас раздражают
• Обучить и мотивировать Дешевых сейлзов, способных на подвиг
• Шесть доказательств того, что вы действительно крутой начальник
• Экспресс-собеседование: алгоритм для тех, кто ценит время
• Как выстроить работу с сотрудницами до и во время декрета
• Тренды в области социального пакета в Мире и России
• В каких случаях премии демотивируют менеджеров по продажам
• Как с помощью экстрима в учебе встряхнуть себя и бизнес

А так же:
• Обзор страхового рыгнка
• Каналы продаж
• Сделки и выплаты
• Управление персоналом
• Полезный опыт других отраслей
• Инновации в страховании за рубежом

Более подробное описание журнала (http://www.wiki-ins.ru/issue/58-2011-05-24-13-10-08.html)