



Владелец кейса

Лазарев Сергей Денисович

Агент-предприниматель, БМ «мини-бизнес»

Спикер

Лазарев Сергей Денисович

ЛПР

Обучение – простыми словами

Как мы повышаем уровень знаний среди начинающих агентов

Статус проекта: внедрен

Сроки

Декабрь 2024 по н.в.

Контекст - какую проблему решали в рамках кейса

- Ключевая проблема - низкий уровень знаний среди начинающих агентов.
- Снижение репутации агента из-за ошибок, которые они допускают, влияют на получение возмещения клиентами, а главное – страдает репутация специалиста.

Какие цели и задачи ставили

- Повышение уровня знаний среди начинающих агентов
- Повышение страховой культуры среди клиентов за счет роста экспертизы страхового агента
- Расширения продуктового предложения для клиента.
- Сделать страхование не закрытой и сложной темой, а доступным и понятным каждому.

Что сделали/реализовали

- Обучил свыше 6000 агентов согласно моим критериям и стандартам компании.
- Донёс до агентов их истинную ценность: в мире, где всё стремится к самообслуживанию, мы доказали, что живой эксперт – это здорово!
- Методика «Страхование – простыми словами» мы наглядно демонстрируем, как всё работает, без лишней теории и запутанных определений.

Результаты

- Подняли культуру страхования среди населения расширение портфеля агентов на сложные ДВС, корпоративные виды и СЖ
- Более 60% учеников, сделали 2+ продажи в первые месяцы.
- Рост от кураторства 25 человек до 6100.
- Помог компании увеличить оборот благодаря качественному обучению агентов.
- Создал комьюнити агентов, которые воспитаны не как конкуренты, а как настоящие коллеги и друзья.

Мой дополнительный доход составил...

+1 млн руб.

Со старта проекта

ЧЕМ МОЙ ОПЫТ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН ДРУГИМ АГЕНТАМ

Не важно, как вы пришли в страхование – со знаниями или без, понимаете ли вы в этом что-то сейчас или только начинаете. Главное – чтобы внутри был «фитиль», который куратор поможет разжечь в яркое пламя. Давая напутствия, помогая в различных вопросах, мы делаем страхование не просто обязательным продуктом, а настоящему полезным инструментом для клиентов.

ЧТО МОЖНО РАЗВИТЬ/УЛУЧШИТЬ В МОЕМ КЕЙСЕ

- Добавить возможность проведения бизнес-завтраков во время и после обучения. Возможность обмениваться лайфхаками вживую.
- Развить культуру обучения дальше: построить онлайн-школу,
- Привлечь топовых агентов в качестве наставников, чтобы участники могли перенять их опыт, а эксперты – видеть и развивать свои точки роста.
- Добавить больше интерактива: живые симуляции сделок, ролевые игры в реальном времени .
- Увеличить глубину по продвинутым темам: анализ рисков, работа с претензиями, юридические нюансы ОСАГО/КАСКО.

«Обучение – простыми словами»

Отзывы учеников

Юлия

Сергей – отличный специалист! Немного не хватало знаний в расчёте оформления ипотеки для знакомых, им знакомая, директор Сбера, прислала скрин СК, якобы только эти могут принять в Сбере. Среди которых, где я им рассчитала полис, не было. Но Сергей скинул мне списки аккредитованных СК и которые принимают банки, также посоветовал позвонить и уточнить на горячую линию Сбера. Знаковая дозвонилась, и ей там подтвердили, что мой полис примут! Так что буду у меня оформлять! Спасибо Сергею!!!! Также отвечал всегда быстро и чётко! Благодарна за разъяснение что важно и нужно учитывать при оформлении. Ещё очень мне нравится в онлайн обучение, что есть чат, где всегда отвечают на любые вопросы - за это очень благодарна. Так страх исчезает. Когда есть поддержка без осуждения, где всегда помогут, посоветуют, также можно почитать и другие проблемы, которые встречаются у людей, и тут же ответ найти

Кадрия

Спасибо большое за обучение, понравились все разделы своей информативностью, а так же понравилось, что наставники и преподаватели всегда готовы прийти на помощь, поддержать, подскажут, правильно направят. Обучение продуманное до мелочей! Полноценная информация к каждому уроку. Добавить пока нечего. По мере оформления начнутся появляться вопросы, я думаю с поддержкой мы быстро и эффективно решим все возникшие вопросы. Спасибо

Владимир

Хочу оставить комментарий. К каждому д/з, Сергей, подходит очень тщательно и конкретно. Даёт рекомендации, по тому или иному ответу. Указывает, где можно раскрыть более детально или наоборот, убрать лишнее. Пройдя курс, скажу честно, ни разу не пожалел потраченного времени. Осталось очень хорошее впечатление. Но самое главное, хочется "рыть" землю в поисках клиентов после обучения. Профессионализм приходит в процессе работы. Также хочу отметить Галину, которая давала полезный контент. Никакой воды, только полезность.

Структура курса

модуль 0 дорожная карта курса	модуль 1 точка входа в профессию мечты
модуль 2 ставим продажи на поток	модуль 3 ОСАГО: от новичка до эксперта
модуль 4 ипотека: шаг к серьёзному заработку	модуль 5 расширяем продуктовую линейку
модуль 6 продавать — это просто (когда знаешь как)	модуль 7 дополнительные возможности
модуль 8 подведение итогов	библиотека знаний только то, что работает
дополнительно записи онлайн-встреч	

Готовый модуль урока

>	Необходимо выполнить задание (стоп-урок) Цикл работы с клиентом в страховании Просмотрено
>	Необходимо выполнить задание (стоп-урок) Поиск клиентов и формирование клиентской базы
>	Необходимо выполнить задание (стоп-урок) Назначение встречи по телефону. Холодные звонки
>	Необходимо выполнить задание (стоп-урок) Технология продаж
>	Необходимо выполнить задание (стоп-урок) Как составить скрипт предложения?
>	Необходимо выполнить задание Работа с возражениями
>	Необходимо выполнить задание (стоп-урок) Как справиться со страхом?
>	Необходимо выполнить задание (стоп-урок) Итоговое тестирование