|  |
| --- |
| Description: IRT1.bmp**Cục Quản lý, Giám sát bảo hiểm****Trung tâm Nghiên cứu và Đào tạo bảo hiểm** |
| **Khóa đào tạo Kỹ năng bán hàng trong bảo hiểm** |
| **Thời gian:** từ ngày 22 - 23/6/2017 (02 ngày) **Địa điểm:** Tp. Hồ Chí Minh;**Nội dung khóa học**- Triết lý bán hàng và tư vấn hiện đại;**-** Quy trình bán bảo hiểm chuyên nghiệp;**-** Một số kỹ năng bán bảo hiểm quan trọng như: Kỹ năng tư vấn và chốt giao dịch; kỹ năng tư vấn và trình bày giải pháp; kỹ năng giao tiếp;- Tâm lý khách hàng và dịch vụ khách hàng phù hợp;- Thực hành đóng vai trong các tình huống. |  | **Kết quả đào tạo**Học viên đủ điều kiện sẽ được IRT cấp Giấy chứng nhận hoàn thành khóa đào tạo Kỹ năng bán hàng trong bảo hiểm.**Giới thiệu giảng viên**Ông Nguyễn Khắc Thành Đạt, Tổng Giám đốc Viện đào tạo NLP Tâm Thức Mới với hơn 20 năm hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, từng đảm nhiệm chức Phó Tổng giám đốc công ty bảo hiểm nhân thọ Prudential. Ông là chuyên gia giàu kinh nghiệm về đào tạo đại lý và đào tạo giảng viên doanh nghiệp bảo hiểm. Với tư cách là giảng viên của Trung tâm Nghiên cứu và Đào tạo Bảo hiểm, Ông là chuyên gia trực tiếp giảng dạy, tư vấn và xây dựng một số chương trình đào tạo về kỹ năng của Trung tâm. |
|  |  |
| **Mục tiêu khóa học**- Thấu hiểu công việc bán hàng và triết lý bán hàng tư vấn hiện đại;- Nắm vững quy trình bán hàng và áp dụng vào việc bán hàng tư vấn hiệu quả;- Hoàn thiện các kỹ năng giao tiếp quan trọng trong bán hàng;- Hiểu tâm lý khách hàng và các cách thức ứng xử phù hợp;- Đây là chương trình tập trung giới thiệu nhiều bài tập tình huống thực hành tại lớp, qua đó sẽ giúp học viên nâng cao được kỹ năng bán hàng trong bảo hiểm.**Đối tượng học viên**Các cán bộ khai thác, kinh doanh bảo hiểm; Các đại lý doanh nghiệp bảo hiểm; Các cá nhân quan tâm tới chương trình đào tạo kỹ năng bán hàng trong bảo hiểm. |  |
| Để biết thêm thông tin, liên hệ Anh Nguyễn Hoàng Long - Điện thoại: 01239.808.777 Email: nguyenhoanglong@mof.gov.vn |