



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 Море 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 рынка
- 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>)