

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)

Алтайский филиал

АННОТАЦИЯ

дополнительной общеобразовательной (общеразвивающей)
программы «Менеджер по продажам страховых продуктов»

18 часов

Цель: проанализировать важнейшие профессиональные компетенции страховых агентов, определяющие результативность их деятельности.

Формируемые профессиональные компетенции:

- реализация различных технологий розничных продаж в страховании
- организация продаж страховых продуктов.
- сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).
- оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

По итогам освоения программы слушателей должен:

Уметь: организовать розничные продажи в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта, документально оформлять страховые операции, вести учет страховых договоров

Владеть: технологией персональных продаж в розничном страховании, навыками консультирования клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая

Знать: правовые основы страховой деятельности, основы страхового маркетинга (технологии розничных продаж в страховании), принципы страхования и страховые продукты, особенности страхового покрытия по различным видам договоров

Категория слушателей: студенты очной и заочной форм обучения.

Форма обучения: Очно-заочная

Итоговой контроль не предусмотрен.

Кадровое обеспечение: ведущие преподаватели Алтайского филиала Финансового университета.