

ПРОДЪЛЖАВАЩО ПРОФЕСИОНАЛНО ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НА СЛУЖИТЕЛИ, КОИТО СЕ
ЗАНИМАВАТ С ПРОДАЖБАТА НА ЗАСТРАХОВКИ, СПОРЕД ДИРЕКТИВА 2016/97 И КЗ

На вниманието на Изпълнителния директор

ВЪВЕДЕНИЕ

По силата на Директива 2016/97 на Европейския парламент и Съвета във всички държави-членки служителите, които се занимават с продажбата на застраховки на физически и юридически лица, трябва да бъдат специално обучени минимум 15 часа, за да се гарантира еднаквото им ниво на знания и умения при осъществяване на своята дейност.

НИТ-Нови Интернет Технологии“ ЕООД сме разработили и предлагаме дигитализирани обучения за продължаващо обучение и развитие.

СЪДЪРЖАНИЕ НА ПАКЕТ С ДИГИТАЛИЗИРАНИ ОБУЧЕНИЯ ЗА ПОКРИВАНЕ НА ПРОФЕСИОНАЛНИ ЗНАНИЯ И УМЕНИЯ НА СЛУЖИТЕЛИ, КОИТО СЕ ЗАНИМАВАТ С ПРОДАЖБАТА НА ЗАСТРАХОВКИ, СПОРЕД ДИРЕКТИВА 2016/97 И КЗ

- Електронни обучения;
- Издаване на електронен сертификат и поддръжка на регистър с валидни сертификати.



Всички издадени сертификати от НИТ-Нови Интернет Технологии“ ЕООД са с QR код, който може да бъде прочетен с мобилно устройство даващ информация за автентичността на сертификата, за неговата валидност и др. изисквани от КФН атрибути.

НИТ-Нови Интернет Технологии“ ЕООД предлага онлайн застрахователна академия, с продължаващото обучение. Дистанционната система за обучение отговаря на изискванията за защита на личните данни на физическите лица и съвременните методи за дистанционно обучение.

Разработени са теми, листнати по-долу, които имат за цел да осигурят необходимите знания и умения за служителите, продаващи застрахователни продукти, за да се справят в своята работа, да познават законодателството в своята област и да умеят да предлагат обмислени и обосновани решения на потребителите и ползвателите на застрахователни услуги.

КАКВО ПРЕДЛАГАМЕ:

- Обучение - достъпно онлайн;
- Използване на дистанционна система с автоматична поддръжка за валидност на сертификатите;
- Издаване на уникален сертификат с QR код;
- Актуализация на обученията и постоянно допълване с нови материали.



КАК ДА СЕ СВЪРЖЕТЕ С НАС

гр. София, ул. „Хан Аспарух“ 60, офис 1, тел +359 2 850 53 64, 0878891122,

office@nitbg.com, www.nit.bg

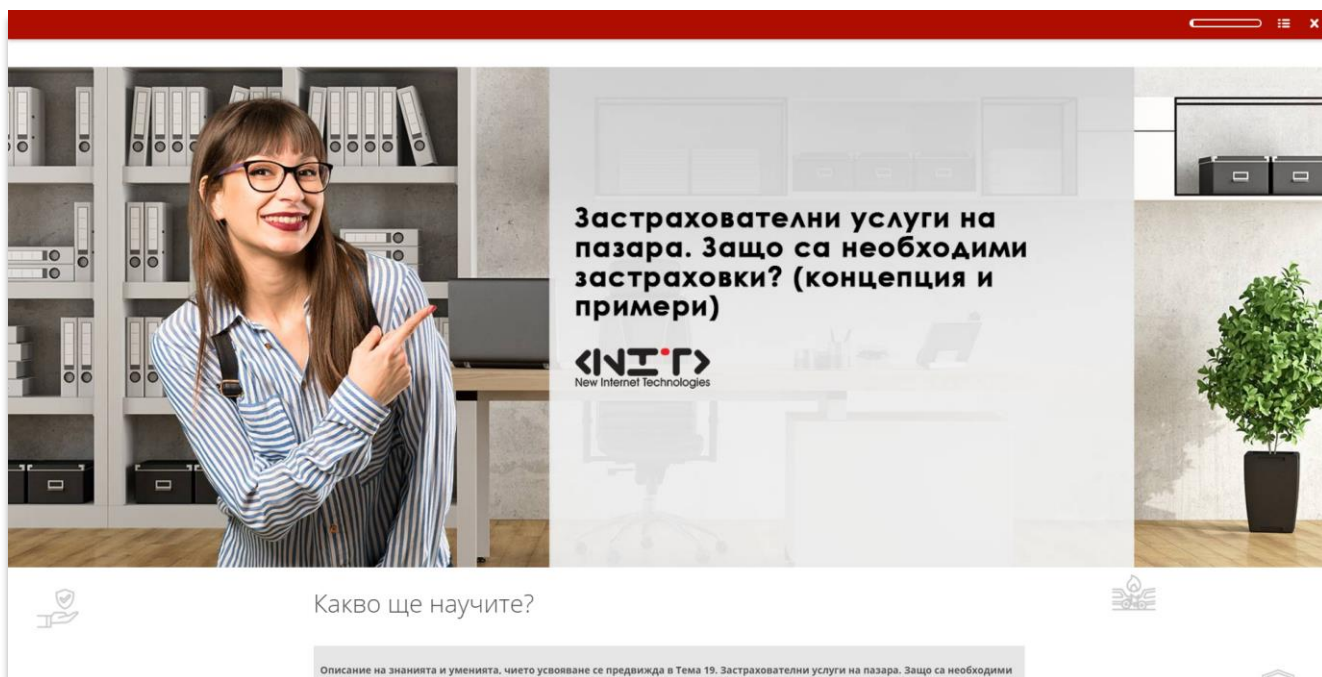
Електронните обучения са в стандартен SCORM формат и могат да бъдат използвани във всяка дистанционна система, която поддържа формата на обученията.

СЪДЪРЖАНИЕ КЪМ ПРОДЪЛЖАВАЩО ОБУЧЕНИЕ ЗА ПРИДОБИВАНЕ НА ПРОФЕСИОНАЛНИ ЗНАНИЯ И УМЕНИЯ

1. Правни ограничения за подписване на договора за застраховка (местоположение, условия и други) – **1 час**
2. Правна защита на клиентите – **1 час**
3. Процедури за безопасност (пране на пари, други задължения и права) – **1 час**
4. Застрахователни услуги на пазара – **1 час**
5. Управление на нагласите на клиентите и управление на отказите – **1 час**
6. Управление на портфейла и кръстосани продажби – **1 час**
7. Примери за продажба и добри практики
8. Ежедневен работен процес и процедури на застрахователни агенти и брокери – **1 час**
9. Пример за продажба „Как да сключвате застраховки Каско?“
10. Директива относно разпространението на застрахователни продукти с включени допълнителни материали за сваляне – **6 часа**:

- a. Директива (ЕС) 2016/97 на Европейския парламент и на Съвета от 20 януари 2016 година относно разпространението на застрахователни продукти – контекст и пътят до тук;
 - b. Същност на Директива относно РЗП и нейното приложение в Закон на изменение и допълнение на Кодекса на застраховането;
 - c. ПИПДОЗИП – Пакети с инвестиционни продукти на дребно и основаващи се на застраховане инвестиционни продукти / PRIIR;
 - d. Предизвикателства и рискове свързани с въвеждането на Директивата относно разпространението на застрахователни продукти – РЗП (IDD);
 - e. Тест.
11. Стойност на парите във времето (с включени обучителни видеа) – 3 часа
12. Успешни продажби по телефона - 3 часа
- a. Как да създадете добро първо впечатление?
 - b. Как да се справяте с възраженията?
 - c. Студени обаждания
 - d. Съвети за успешни преговори по телефона
 - e. Гласови съобщение
 - f. Как да се възстановите от неуспешно обаждане?
 - g. Тест.
13. Как се пише имейл (с включени допълнителни материали за сваляне) 3 часа:
- a. План за написване на имейл;
 - b. Как да пишете добре;
 - c. Съвети за съставяне на професионални имейли и добри практики при имейл комуникация;
 - d. Тест за самооценка;
 - e. Имейл измами – спам имейли, фишинг и тн;
 - f. Тест.

Допълнително: Речник със застрахователни термини, форум, в който обучаемите могат да задават своите въпроси или да изказват мнението си, допълнителни материали за сваляне в някои от темите.





Кога да използвате и кога да не използвате имейли?

Имейлите са подходящи за **кратки, информативни** съобщения, в които искате някаква информация или отговаряте на запитване. Особено са полезни за изпращане на съобщения до повече от един получател, както и за съобщения, които трябва да бъдат запазени. Имейлите са подходящи и за изпращане на **големи файлове** под формата на прикачен файл.

Имейлите, обаче, не са заместител на разговорите **лице в лице** и на **телефонните обаждания**. Последните са по-подходящи, ако искате да предизвикате ентузиазъм, топло отношение, да обясните сложна ситуация, да изложите убедителен аргумент или да изгладите някакво противоречие.



Меню

- Начало
- Добре дошли
- За обучението
- Съдържание
- Модул 1
 - Начало
 - Процес по продажби
 - Създаване на персон...
 - Как да прочитате поте...
- Модул 2
 - Как да създадете доб...
 - Начало на разговора
 - Вербални комуникац...
 - Умения за задаване ...
 - Умения за водене на ...
 - Вокални умения
 - Други вербални техн...
 - Формулата 40-40-20
 - Упражнение
 - Невербални комуник...
 - Умения за активно сл...
 - Баристри пред ефект...
 - Как да подобрите ум...
 - Кейс 1 - Начало
 - Кейс 1 - Въпрос 1
 - Кейс 1 - Сцена 1
 - Кейс 1 - Въпрос 2
 - Кейс 1 - Сцена 2
 - Кейс 1 - Въпрос 3
 - Кейс 1 - Въпрос 4
- Модул 3
 - Как да се справите с ...
 - Как да се справите у...
 - Възражение 1
 - Възражение 2
 - Възражение 3
 - Възражение 4
 - Възражение 5
 - Възражение 6
- Модул 4
 - Студени обаждания

Добре дошли на обучението

Успешни продажби по телефона

INIT
New Internet Technologies

« ПРЕДИШЕН | СЛЕДВАЩ »

ДРУГИ УСЛУГИ

РАЗРАБОТВАНЕ НА ОБУЧЕНИЯ ПО ПРОДУКТИ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛЯ

Разполагаме с богат опит и екип от специалисти за разработване на електронни обучения, което е основна дейност на фирмата.



Нашето предложение включва следните дейности:

Разработване на интерактивни обучения в SCORM формат по материали (текст, мултимедия и изображения и графики), предоставяни от клиента или развити от нас по определена тема

Импортиране, коригиране и настройване на PowerPoint презентации и произвеждане на интерактивни обучения в SCORM формат на тяхна база.

Изработване на voiceover Към предоставено съдържание на клиента и включването в онлайн обучение.

Изработване на анимации и видео презентации по сценарий на клиента и включването им в онлайн обученията.

ПОДДЪРЖАНЕ НА ОБУЧЕНИЯТА ПО КОДЕКС НА ЗАСТРАХОВАНЕТО

Поддържането на обученията по Кодекс на застраховането е за период и включва:

Актуализация на съдържанието съгласно промени в законодателството

Актуализация на дигитализираните обучения съгласно промененото съдържание

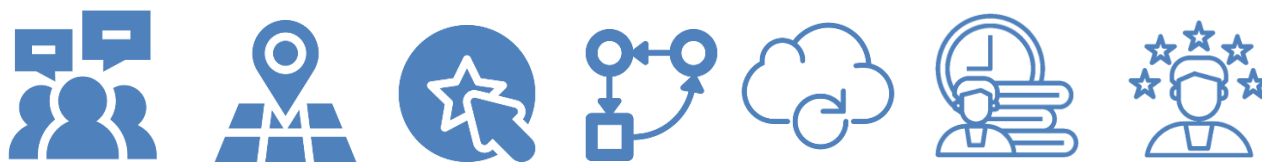
Актуализация на съдържанието на изпитните тестове съгласно промени в законодателството

Актуализация на програмата за обучение и методологията

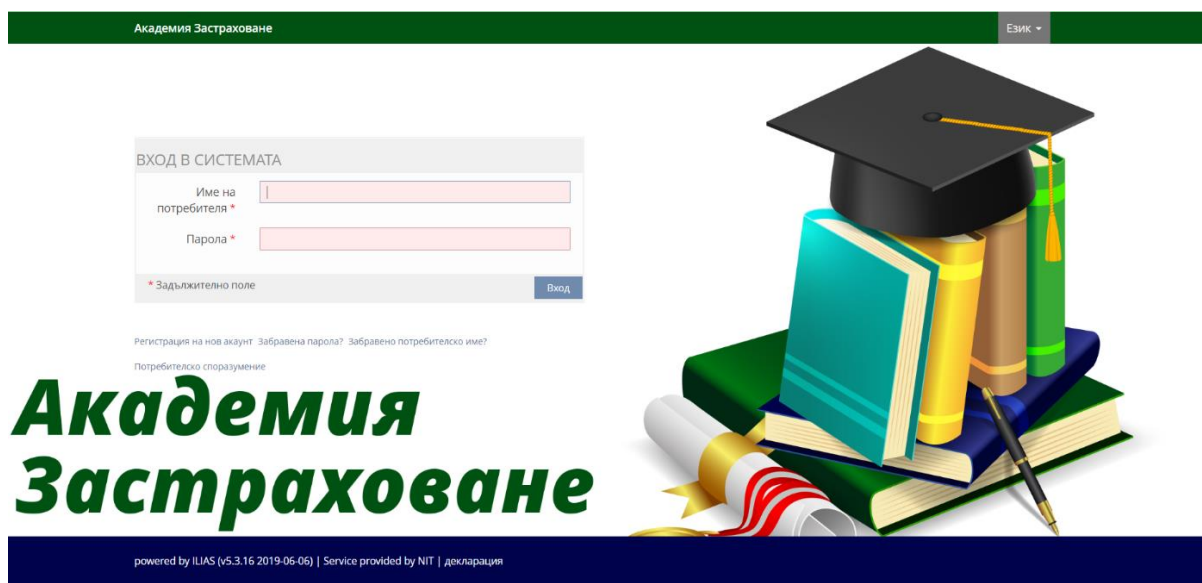
ДИСТАНЦИОННА СИСТЕМА ЗА ОНЛАЙН ОБУЧЕНИЯ

Предлагаме съвременен софтуер за провеждане на дистанционни обучения, отличаващ се с надеждност и богата функционалност. Базиран е на немският проект, върху който работим и развиваме вече 10 години. В платформата сме добавили функционалности и собствени разработки, важни за корпоративни клиенти като справки, статистики и др. Системата се използва в много компании и университети, включително в България, като е преминала през тестове за сигурност на застрахователни и др. корпоративни дружества. Одобрен за структурите на NATO.

ВЪЗМОЖНОСТИ НА ДИСТАНЦИОННАТА СИСТЕМА



- Персонализиран изглед на системата – лого, цвят и пълна функционалност при инсталиране;
- „Качване“ на файлове в различни формати – ppt, pdf, doc, xls, и др., необходими за обученията;
- Автоматизиране на процеси по записване на обучаеми, записване за обучения с импорт на файл, уведомяване за записване и др.;
- Използване на предварително създадени шаблони за курсове;
- Мощна система за провеждане на тестове, банки с въпроси, разбъркване на въпросите в тестовите и др. Много /14/ вида въпроси - стандартни, включително отворени и с ръчно оценяване, въпроси с видео и др.;
- Създаване на корпоративно Wiki, в което има бърз достъп до необходима информация, статии, търсене и др.;
- Организиране на библиотека с материали и книги , статии и др.,
- „Класна стая“ за обучения или корпоративни срещи, като сесиите могат да се записват, а запис добавян в обученията;
- Модул за подробни справки и статистики за обученията, служителите и др., съобразени със структурата на компанията, включително и тези, проведени „на живо“ или при смесено обучение;
- Мобилен изглед на системата и обученията;
- Помощ при създаване на структура на фирмата и въвеждане на служителите в системата - опция;
- Възможност за използване на готово съдържание, изработено в SCORM или доставено от доставчици на обучение, Възможност за създаване на обучения с редакторите на системата;
- Други: експорт на справките в различни формати – PDF, XLS и др.;
- Възможност за ограничаване на достъпа от определени IP адреси – опция;
- Съвместимост с GDPR изискванията, Интеграция с LDAP – опция;
- Гарантирана техническа поддръжка и обновяване с нови функционалности;
- Автоматично или ръчно издаване на сертификати и др.;
- Поддържане на регистър на сертификатите;
- Самостоятелна инсталация на системата с индивидуална база с данни и настройки,
- Получаване на функционалност, когато се разработи нова за системата;
- Безплатно видео обучение за основните функции в системата;
- Безплатен достъп до наръчници за използване на системата;
- Интеграция с вътрешни системи – опция;
- Техническа помощ при използване на системата за дистанционни обучения.



С уважение,
Надежда Димитрова
Управител