

УДК 316.6  
ББК 65.9 (2)212  
Р27

А

**Рыбкин, И.**

Р27 Секреты мастерства страхового менеджера. Как быстро нанять агентов и эффективно управлять группой [Электронный ресурс] / И. Рыбкин. — Эл. изд. — Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf : 434 с.). — М. : Институт общегуманитарных исследований, 2016. — (Мастер продаж). — Систем. требования: Adobe Reader XI либо Adobe Digital Editions 4.5 ; экран 10".

ISBN 978-5-94193-888-9

Несмотря на то, что книга посвящена воспитанию страховых менеджеров, она рекомендуется агентам, менеджерам и директорам продающих структур, а также руководителям компаний, ориентирующихся на дистрибьюцию с помощью агентской сети.

УДК 316.6  
ББК 65.9 (2)212

**Деривативное электронное издание на основе печатного издания:** Секреты мастерства страхового менеджера. Как быстро нанять агентов и эффективно управлять группой / И. Рыбкин. — М. : Институт общегуманитарных исследований, 2009. — (Мастер продаж). — 432 с. — ISBN 978-5-88230-243-5.

В соответствии со ст. 1299 и 1301 ГК РФ при устранении ограничений, установленных техническими средствами защиты авторских прав, правообладатель вправе требовать от нарушителя возмещения убытков или выплаты компенсации.

ISBN 978-5-94193-888-9

© Оформление, Институт общегуманитарных исследований, 2009

А

# СОДЕРЖАНИЕ

Вместо предисловия. Книги Ивана Рыбкина учат думать по-другому.....	3
И еще вместо предисловия.....	4
Несколько слов от автора.....	5
<b>ЧАСТЬ 1. С чего начинается менеджер?</b> .....	8
Глава 1.1. Кто такой менеджер агентской группы.....	9
Глава 1.2. Первый график: продавец — обслуживатель портфеля.....	19
Глава 1.3. Второй график — системный подход к технике продаж.....	23
Глава 1.4. Третий график — система+личные помощники+менеджерские группы.....	52
<b>ЧАСТЬ 2. Направления деятельности и функции менеджера</b> .....	63
Глава 2.1. Основные направления деятельности менеджера.....	64
Глава 2.2. МПОК (самотивация, мотивация, планирование, организация, контроль) менеджера.....	70
Глава 2.3. Рекрутинг агентов.....	74
Глава 2.5. Обучение. Менеджер — внутренний тренер.....	139
Глава 2.6. Адаптация и закрепление агента в менеджерской группе....	158
Глава 2.7. Индивидуальная работа с агентом. Повышение персональной эффективности агента.....	176
Глава 2.8. Работа в поле. Полевая практика.....	235
Глава 2.9. Работа менеджера с группой.....	250
Глава 2.10. Работа на точке продаж.....	280
<b>ЧАСТЬ 3. Компетенции менеджера</b> .....	325
Глава 3.1. Почему нам нужны компетенции менеджера?.....	326
Глава 3.2. Личная эффективность как компетенция менеджера.....	328
Глава 3.3. Управление Исполнением в менеджерской группе.....	362
Глава 3.4. Лидерство в группе как компетенция менеджера.....	385
Глава 3.5. Формирование команды из менеджерской группы.....	389
Глава 3.6. Непрерывное развитие и совершенствование агента в группе. Основы коучинга.....	398
Краткая библиография Ивана Рыбкина (книги).....	416
Приложение 1. Личностные процессы и элементы управления контактом...	417
Приложение 2. Поведенческие индикаторы, помогающие управлять контактом.....	418
Приложение 3. Краткий стандарт работы менеджера.....	422