

УДК 316.6
ББК 65.9 (2)212
P27

А

Рыбкин, И.

P27 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
ЧАСТЬ 1. С чего начинается менеджер?	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
ЧАСТЬ 2. Направления деятельности и функции менеджера	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
ЧАСТЬ 3. Компетенции менеджера	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