



*Особое внимание в страховой компании «Северная казна» уделяется уровню обслуживания клиентов. Поэтому в этом году генеральным управлением ООО «Страховая компания «Северная казна» было решено запустить специальный проект, цель которого повысить качество работы сотрудников. Возможность пройти обучение у лучших специалистов выпала только четырем филиалам, в числе которых и Саратовское подразделение. Специально для этого Саратов посетила консультант по вопросам развития сети продаж из Франции Патриция Лезюр. За ее плечами огромный опыт работы в Тунисе, Марокко, Алжире, Турции, странах Центральной и Восточной Европы, а также создание сетей филиалов во Вьетнаме и Китае. А теперь французский эксперт провела тренинги по технике продаж в Саратове.*

– Такой тип менеджмента направлен на реализацию амбициозных целей: мы стремимся к завоеванию новых рынков в Саратове. Прежде всего, нас интересует добровольное страхование, в частности юридических лиц, морское страхование, быстрое, долгосрочное. Мы хотим, чтобы клиенты доверяли компании. Выигрывает всегда команда, поэтому задача моих тренингов заключается в том, чтобы в тесном сотрудничестве с директором филиала улучшить сплоченность коллектива, – говорит Патриция.

Страховая компания «Северная казна» перенимает опыт французских коллег с 1998 года. Тогда компанию впервые посетил французский эксперт, бывший коммерческий директор крупнейшей французской страховой компании Аха Бернар Ноди. Бернар провел несколько семинаров по технологии продаж, что произвело, в некотором роде, революцию. С тех пор СК «Северная казна» регулярно приглашает иностранных коллег.

Информация предоставлена компанией

Источник: [Википедия страхования](#) , 23.07.14