

АНКЕТА
кандидата на посаду страхового агента
(заповнена анкета не пов'язує Страхову компанію і кандидата зобов'язаннями укладення договору про прийом на роботу)

ПРИЗВИЩЕ _____

ІМ'Я, ПО БАТЬКОВІ _____

ДАТА НАРОДЖЕННЯ «__» _____ 19__ р.

АДРЕСА ПРОЖИВАННЯ _____

КОНТАКТНІ ТЕЛЕФОНИ _____

E-mail _____

ГРОМАДЯНСТВО _____ **СТАТУС ПЕРЕСЕЛЕНЦЯ** _____

СІМЕЙНИЙ СТАН

- заміжня (одружений); незаміжня (неодружений); вдова (вдівець)
 цивільний шлюб; розлучена (розлучений);

ЧОЛОВІК / ДРУЖИНА: ПРИЗВИЩЕ _____ **ІМ'Я** _____ **ПО БАТЬКОВІ** _____

РІД ЗАНЯТЬ _____

ДІТИ:

ПРИЗВИЩЕ ІМ'Я ПО БАТЬКОВІ	ДАТА НАРОДЖЕННЯ	РІД ЗАНЯТЬ
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Чи залучалися Ви і Ваші близькі родичі до кримінальної відповідальності. Якщо так, то коли і за якою статтею Кримінального кодексу _____

РІВЕНЬ ОСВІТИ

- середня загальна; базова вища; повна вища;
 середня професійна; незакінчена вища; аспірантура

Дата вступу і закінчення	Повна назва навчального закладу	Форма навчання (Денна, заочна)	Спеціальність

ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ (курси, тренінги, семінари і т. д.)

Дата початку і закінчення	Повна назва курсів, тренінгів, семінарів і т. д.	Спеціальність або тема

ПРОФЕСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ (починаючи з останнього місця роботи):

	Дата прийому і звільнення	Назва організації, підприємства	Посада	Основні обов'язки
1				
	Причина звільнення			
2				
	Причина звільнення			
3				
	Причина звільнення			

Ваша зарплата в даний час _____

Чому Ви вирішили стати страховим агентом? _____

Чи легко Вам даються публічні виступи? _____

Чи подобається Вам спілкуватися і / або знайомитися з людьми? _____

Яке, у Вашому розумінні, головне завдання страхового агента:

- задовольнити потреби клієнта за допомогою продукту (страхової послуги)
- зробити так, щоб клієнт залишився задоволеним
- щоб начальники були задоволені і не звільнили з роботи

Під час обговорення ціни Ви використовуєте наступні прийоми:

- «Чим твердіше і більш наполегливо поведишся, тим швидше поступиться клієнт»
- «Поступлюся максимально, аби клієнт купив»
- визначивши потреби клієнта, пояснюєте і «продаєте» ціну

Від чого залежить успіх страхового агента?

- від вродженого таланту, впевненості в собі
- від обсягу знань продавця про продукт і техніці продажів
- від уміння продавця налагодити емоційний контакт з клієнтом

Продаючи послугу / товар необхідно:

- вміти переконувати покупця
- бути експертом в цій галузі
- вміти створити сприятливе враження про себе і свою компанію

Як ви ставитеся до «американської усмішки»

- в нашій країні вона не працює
- вона викликає прихильність до себе
- викликає прихильність, тільки якщо людина мені симпатична
- іноді мене це дратує

Як ви проводите вільний час? Ваше хобі? _____

Шкідливі звички _____

Наявність водійського посвідчення _____

Наявність інвалідності _____

На який зарібок Ви розраховуєте в нашій страховій компанії? _____

Дата заповнення «__» _____ 201__ р.

Підпис _____