

برای اولین بار در صنعت بیمه؛

بررسی کیفی نمایندگان بیمه رازی به صورت برخط

مدیر راهبری شبکه فروش بیمه رازی گفت: شرکت بیمه رازی برای اولین بار در صنعت بیمه با تکیه بر فناوری به روز و دانش فنی نیروهای خود، کیفی‌سازی و رتبه بندی نمایندگان در سراسر کشور را به صورت برخط آغاز کرد.

به گزارش سایت خبری پرسون، فریدون کاظمی بیان کرد: در راستای اجرای برنامه توسعه کیفی نمایندگان که در سال جاری طبق برنامه‌های مدیریت عالی مجموعه، توجه و فعالیت محوری شرکت بیمه رازی حول نمایندگان فروش است با طرحی به‌روز و اختصاصی به ارزیابی نمایندگان فروش در سراسر کشور پرداخته است.

او ادامه داد: در طرح اخیر معاون راهبر فروش شعب بیمه رازی با حضور در نمایندگی‌های زیرمجموعه خود به صورت برخط و با تکیه بر فناوری به‌روز که توسط تیم فنی مرکز ارتباط شرکت بیمه رازی طراحی شده است، موارد کیفی نمایندگان چک و در نهایت گزارشی تصویری برای شرکت بیمه رازی ارسال می‌شود.

کاظمی خاطر نشان کرد: این مهم برای اولین بار در صنعت بیمه با همکاری روابط عمومی و امور بین‌الملل و با محوریت مرکز پاسخگویی به مرحله اجرا در آمده و جلسات آموزشی و توجیهی این طرح به مدت دو روز به صورت برخط برای راهبرهای فروش شعب برگزار شده است.

لازم است ذکر شود که با توجه به استراتژی‌های پنج گانه این شرکت، روابط عمومی و امور بین‌الملل شرکت بیمه رازی با توجه به وظیفه ذاتی خود مبنی بر ایجاد ارتباط تنگاتنگ و ارائه خدمات به ذینفعان درون و برون‌سازمانی خود از ابتدای سال ۱۴۰۰ برنامه‌های مختلفی را طراحی و به مرحله اجرا درآورده که از این میان می‌توان به سه‌شنبه‌های پاسخگویی، دیدار با نمایندگان و همکاری در اجرای برنامه کیفی‌سازی شبکه فروش به صورت برخط اشاره کرد.