



Шаг 2. Стажируйтесь в страховой компании во время обучения в колледже, чтобы иметь представление о потенциальных работодателях. Несмотря на то что работа продакт-менеджера будет существенно отличаться от любой другой в страховании, приобретенные в этой области знания облегчат переход на новую позицию.

Шаг 3. Выучите второй язык — это повысит ваши шансы на получение должности (претендентов много, конкурс очень высок). Так, если вы собираетесь работать в США, учите испанский, что позволит продвигать продукт на рынок испаноязычающей части населения. (Понятно, что в России вторым языком в большинстве случаев является английский.)

Шаг 4. Подайте заявку на получение сертификата MBA (магистра делового администрирования) для приобретения знаний в области менеджмента и бизнеса. Чтобы стать успешным продакт-менеджером, необходимо уметь анализировать тенденции рынка будущего продукта и знать, как различные факторы влияют на продукт страхования и каким образом можно вызвать доверие потребителей.

Шаг 5. Поработайте в страховых компаниях на разных должностях. Мелкие фирмы предлагают больше возможностей выбора руководящих постов. Подготовьтесь к получению 10-летнего опыта работы в страховой отрасли, прежде чем вы действительно сможете претендовать на должность продакт-менеджера в крупной компании.

Шаг 6. Посмотрите в Интернете, в каких страховых продуктах есть заинтересованность. Понимание потребностей клиента и знание рынка сбыта услуги позволят вам разработать новый продукт для крупной компании.

Шаг 7. Пройдите обучение, чтобы стать сертифицированным продакт-менеджером. Та-

РЕКЛАМА

**Не купи «липу»!
Проверь свой полис
hmpolis XXXX**

**Замени XXXX на номер своего полиса,
включая ведущие нули,
и отправь SMS на номер 4448
Сервер сообщит, не является
ли полис краденным**

должен быть весьма активным и энергичным. Трудно представить, как все это может сочетаться в одном человеке, и именно этим обусловлена проблема поиска хорошего продакт-менеджера.

Кроме перечисленных личностных особенностей, продакт-менеджеру необходимы соответствующий уровень знаний в области страхования и базовое образование.

Семь шагов длиною в десять лет

На одном из западных сайтов даже приводится памятка для начинающего продакт-менеджера, включающая семь простых шагов, которые необходимо сделать специалисту на пути построения карьеры.

Шаг 1. Получите образование в области бизнеса или финансов, что позволит лучше ориентироваться в области страхования. Можно, конечно, начать и с карьеры инженера, главное — чтобы акцент в профессии был на решении вопросов, связанных со страхованием.