

BUDOVÁNÍ OBCHODNÍ SÍTĚ

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE
https://www.treninky.cz/trenink/budovani-obchodni-site-77

Ve spolupráci s **Gerhardem Mendrokem**

MAXIMÁLNÍ POČET ÚČASTNÍKŮ
12 účastníků

ÚROVEŇ KURZU
Střední

ČASOVÁ NÁROČNOST
40 hod / 5 dnů

O čem trénink bude

Trénink je zaměřené na stavbu **nové nebo doplnění stávající obchodní skupiny v pojišťovnictví.**
Dokážete přesvědčit o tom, že pojišťovnictví je smysluplná profese, která potřebuje vzdělané a sebevědomé lidi? Naučíme Vás to!
Dostanete **srozumitelné a fungující návody** jak správě představit sebe a firmu a tím zvýšit počet nových lidí v týmu.
Pokud si určíte dohody, kterými se budete řídit, váš nábor vzroste. O kolik? Stačí vám **50, 100, 120%** - určíte si sami!

Jedná se o náš exkluzivní program, který tvoří velkou část poptávky našich klientů. Kombinuje v sobě praktiky **"lovců hlav"**, **trenérské dovednosti** a **manažerské zručnosti**.

Časová náročnost programu je 5 dní tréninku + 6 týdnů praxe.

Co použijete v praxi

- Výpočtem si určíte potřebný **počet obchodníků.**
- Bude umět najít **konkrétní lidi**, které potřebujete a kontakt na ně.
- Najdete **argumenty,** tím se připravíte na **námitky** k oslovení konkrétního člověka.
- Zpracujete časový plán a **oslovíte** vybrané potenciální kandidáty.
- Určíte si **pravidla a systém** práce s nový i stávajícími obchodníky.
- Získáte **měřitelné výsledky** náboru.

Vzhledem k časové kapacitě celého programu, **teoretická část** výrazně podporuje **praxi jednotlivých účastníků.**

Na co se zaměříme

Můj business plán v číslech a pravidlech

Obchodník v mém týmu - kdo to je a kde ho najdu

Systematická práce s databankou potenciálních obchodníků

Oslovování vhodných kandidátů - úderná argumentace

Vyjednávání s potenciálními kandidáty

... aby Váš obchodník začal prodávat a jeho adaptace do pracovního prostředí

Ještě získáte

Tréninkové materiály v tištěné podobě

Certifikát o absolvování kurzu

Kdo Vás bude trénovat



Gerhard Mendrok, MBA

Jednatel společnosti ab connectia, senior consultant, obchodník

Když spojíme lidský um a pracovní nasazení, pak výsledem může být jedině růst

Vedu programy dílem rozvojově, částečně projektově a hodně výkonnostně. Je to směs selského rozumu a zkušeností svých i jiných. To vše smícháno se základní teorií. Proto jsou dovednosti a znalosti z mých programů vždy ihned použitelné v praxi. Mám na zřeteli vždy Váš konkrétní užitek. Vaším přínosem i mým cílem je tedy měřitelný posun vpřed. Snad proto mám věrné klienty. Budu rad, když to budete i Vy.
Realizace projektů pro: ČSOB Leasing a.s., ČSOB Pojišťovna a.s,Československá obchodná banka a.s., UNIQA pojišťovna a.s., Tatra banka a.s., Allianz Slovenská poišťovna, a.s., Česká pojišťovna a.s., Raiffeisen stavební spořitelna, J&T BANKA a.s., Unimarco a.s., AXA pojišťovna, CAPITOL akciová spoločnosť, Kapitol finanční poradenství a.s., ASA, Modrá Pyramida stavební spořitelna, Generali Slovensko, UNION poisťovňa, IZOLAS - Saint Gobain, Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Inshurance Group

Účastníci tohoto kurzu si koupili také

Kouč mentorem a mentor koučem

Naučíte se rozlišovat různé typy lidí, které vedete, případně s kterými na denní bázi spolupracujete.