POJIŠŤOVÁNÍ MALÝCH FIREM

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE
https://www.treninky.cz/trenink/pojistovani-malych-firem-90

Ve spolupráci s **Petrem Musilem**

MAXIMÁLNÍ POČET ÚČASTNÍKŮ
12 účastníků

ÚROVEŇ KURZU
Střední

ČASOVÁ NÁROČNOST
8 hod / 1 den

O čem trénink bude

Obchodníci potřebují poznat core business svých potenciálních klientů, MALÝCH FIREM. V tomto tréninku získají informace, které spojí s **obchodními argumenty** a obojí přenesou do **prodejní řeči.** V době stoupající konkurence na trhu firemního pojišťování začíná hrát velkou roli znalost vnitřního fungování malých firem.

To, jak pochopí obchodník jednotlivé segmenty z pohledu jejich provozu a procesů, rozhodne o jeho úspěšnosti. Tím, jak **přiblíží nabídku potřebám klienta**, jak adresně nabídku zpracuje, tak **zvyšuje svou šanci uspět.** Obchodní argumentace v tomto pojetí, je tedy kombinací znalostí **POSKYTOVANÝCH SLUŽEB**, znalostí specifik jednotlivých **CÍLOVÝCH SKUPIN** a současně i **PRODEJNÍ DOVEDNOSTI**.
Obchodník nevystačí jen s obchodními dovednostmi, ale s **konkrétními důkazy a příklady**. Aby mohl získat nového zákazníka, tak navíc musí zvládnout boj i s konkurencí z řad makléřských firem.

Co použijete v praxi

Sestavení PRODEJNÍ ARGUMENTACE, které obchodník **ihned může použít ve své praxi**.

Trénink je možno realizovat jako 1+1 denní s časovým odstupem 1 měsíc.

Jedná se o měsíční praxi, kdy účastníci tvoří **databanku kontaktů** z cílových skupin, které si účastníci vybrali a tyto kontakty **systematicky oslovují**. Účastníci 2. den tréninku přinášejí konkrétní výsledky oslovení, tím se měří výsledek úspěšnosti. Na základě raálných informací z praxe se realizují korekce v oslovení a tvorbě cílových skupin.

Na co se zaměříme

- Výběr vhodných segmentů podle priorit pojišťovny
- Analýza cílových segmentů z pohledů jejich vnitřní funkce
- Popis potřeb - rizik pro jednotlivé segmenty
- Zpracování obchodní strategie postupu na jednotlivé segmenty
- Práce s daty potenciálních klientů
- Zvládání reakcí subjektů, které jsou potenciálními zákazníky

Kdo Vás bude trénovat

Ing. Petr Musil

partner společnosti MUSIL a partneři s.r.o., Business consultant

S akčním plánem efektivně a s profitem.

Od roku 1997 působím v oboru pojišťovnictví. Zkušenosti jsem získal jak z přímého prodeje, tak managementu. Z pozice Zemského ředitele, Allianz pojišťovny, jsem odešel do své makléřské firmy na pozici výkonného ředitele. Klienti a účastníci tréninků oceňují mou silnou orientaci na měřitelný výsledek, přímočarost a reálnou zkušenost z obchodu a managementu.
Tréninky, které vedu, jsou tematicky zaměřeny: projekty obchodní strategie, manažerské a obchodní dovednosti, řízení aktivit, finanční poradenství pro privátní a korporátní klienty, výkonnostní koučink, komunikace, konflikty a asertivita, vyjednávání, týmová práce, motivace, péče o klienta.
Výběr z realizovaných projektů pro: Allianz pojišťovna, a.s. Raiffeisen stavební spořitelna, UNIQA pojišťovna a.s., ČSOB Leasing Slovensko, ČSOB Banka Slovensko, KAPITOL pojišťovací a finanční poradenství, a.s.

Trénink připravuje

Kateřina Mendrok

garant tréninku

treninky@treninky.cz

Zajišťuji realizaci tohoto tréninku tak, abyste byli v příjemném prostředí a poslouchali inspirativní téma vedoucí k Vašemu viditelnému zlepšení. Věřím, že to je důvod se k nám vracet.

Účastníci tohoto kurzu si koupili také

Profiobchodník

Výsledek tréninku: zvýšit příjem obchodníka i zisk společnosti.

Prodej podle cílových skupin

Budete umět efektivně pracovat s vašimi cílovými skupinami klientů a zákazníků. Nabídnete a prodáte službu nebo produkt.