

POJIŠŤOVNICTVÍ JE MŮJ BUSINESS

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/pojistovnictvi-je-muj-business-79>

Ve spolupráci s **ab connectia s r.o.**



**MAXIMÁLNÍ POČET
ÚČASTNÍKŮ**
12 účastníků



ÚROVEŇ KURZU
Pokročilí



ČASOVÁ NÁROČNOST
16 hod / 2 dny

O čem trénink bude

Jak se stát z pojišťovacího poradce podnikatelem? Přes cíle k plánu, od plánu k systému, k systému přidat dovednosti a ty převést do akce.

Trénink je zaměřen na vytvoření systému a návyku práce pro prodej pojištění a ostatních finančních produktů. Účastníci jsou jak obchodníci, tak manažeři, tím se učí obě strany: **obchodníci efektivně prodávat a manažeři prakticky řídit obchod.**

Program střídá teoretickou přípravu s aplikací do praxe. Tím podporuje získané dovednosti s obchodem. Vzdělávací akademii vedeme v režimu **VAKAV modelu**, který jsme vytvořili pro řízení aktivit obchodníků:

- **V**ýsledky dosavadní
- **A**ktivity minulé
- **K**ompetentnost - tréninkové témata
- **A**ktivity budoucí
- **V**ýsledky naplánované

Co použijete v praxi

Každý účastník tréninků si vytvoří reálný **business plán**, který používá při své praxi.

Pokud jste **obchodník**, z vašich představ vznikne strategie práce s klienty i s časovým plánem. K němu obdržíte také "balíček dovedností", které umožní naplnit váš díř obchodními schůzkami a z každé schůzky dosáhnout zisk.

Pokud jste **manažer**, trénink vám ukáže, jak adaptovat nové a restartovat neproduktivní obchodníky.

Když je program obsazen novými obchodníky, potom plní roli **výkonnostní adaptace**. Pokud jsou účastníky

stávající obchodníci, pak je vhodný pro ty, kterým klesla obchodní aktivita, v tom případě plní roli **krizového řízení prodeje**.

Na co se zaměříme

Business plán v číslech a pravidlech
Kdo je můj klient. Po čem touží. Kde jej najít
Příprava na námitky: databanka argumentů
Každý telefonát je ziskový
Nastavení budoucích obchodních aktivit

Ještě získáte

Tréninkové materiály v tištěné podobě

Kdo Vás bude trénovat



Gerhard Mendrok, MBA

Jednatel společnosti ab connectia, senior consultant, obchodník

Když spojíme lidský um a pracovní nasazení, pak výsledkem může být jedinečný 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 obchodní banka a.s., UNIQA pojišťovna a.s., Tatra banka a.s., Allianz Slovenská pojišťovna, a.s., Česká pojišťovna a.s., Raiffeisen stavební spořitelna, J&T BANKA a.s., Unimarco a.s., AXA pojišťovna, CAPITOL akciová společnost, Kapitál finanční poradenství a.s., ASA, Modrá Pyramida stavební spořitelna, Generali Slovensko, UNION poisťovňa, IZOLAS - Saint Gobain, Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group

Účastníci tohoto kurzu si koupili také

Budování obchodní sítě

Tréninkový program je zaměřen na stavbu celé obchodní sítě nebo doplnění obchodní struktury v pojišťovnictví.