# AKTIVNÍ SPRÁVA KMENE

**PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE**
https://www.treninky.cz/trenink/aktivni-sprava-kmene-120

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

**MAXIMÁLNÍ POČET ÚČASTNÍKŮ**
12 účastníků

**ÚROVEŇ KURZU**
Střední

**ČASOVÁ NÁROČNOST**
16 hod / 2 dny

## O čem trénink bude

**Jednoduše: Jak si otevřít cestu ke klientům v kmeni a už ji nikdy nezavřít!**

Kurz se zaměřuje na postupy, které umožní každou servisní návštěvu otočit do prodeje, tak i do budoucího termínu. Je tedy jak tréninkem, tak motivačním nástrojem pro obchodníky.

Trénink chápejte jako investici, po které každá schůzka bude směřovaná k uzavření obchodu a otevře téma a termín pro schůzku následnou.
Naplní se Vám diář na měsíce dopředu!

## Co použijete v praxi

- Budete mít argumentaci vyvolávající zájem klienta o schůzku v budoucnu. Ke každé situaci budete mít návod na okamžitý prodej.
- Budete mít účinný telefonický rozhovor a způsob, jak jej realizovat. Unikátní zvládání námitek v telefonu včetně příkladů z praxe.
- Způsob otevření obchodní schůzky vedoucí k prodeji dalších produktů. Pokládání otázek a zvládání reakcí klienta na schůzce z praxe včetně nejčastější reakce: "..musím si to rozmyslet."

**...a z každé schůzky odcházíte s novým termínem**

## Na co se zaměříme

Jak vybrat klienty k servisování podle potenciálu

Popis situací a přechod do obchodních příležitostí u každé z nich

Jak vést telefonický rozhovor tak, aby vedl ke schůzce, která se uskuteční

Jak vést obchodní schůzku tak, aby vedla k prodeji

Jak uzavřít obchodní schůzku tak, aby vždy otevřela téma a termín pro novou

Vytvoření pravidel pro práci s kmenem do systému následných obchodů

## Ještě získáte

Materiály k tréninku: Návody a postupy 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 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

### 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.

## Účastníci tohoto kurzu si koupili také

### Jak získávat doporučení

V přerozděleném trhu se stává klíčovou získávání nových klientů. Boj o data poroste a přitom často "sedíme na zdrojích".

### Profiobchodník

Výsledek tréninku: zvýšit příjem obchodníka i zisk společnosti.