

LOV PŘÍLEŽITOSTÍ V POJIŠŤOVNICTVÍ

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/lov-prilezitosti-v-pojistovnictvi-106>

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



12 MAXIMÁLNÍ POČET
ÚČASTNÍKŮ
12 účastníků



2 ÚROVEŇ KURZU
Střední



8 ČASOVÁ NÁROČNOST
8 hod / 1 den

O čem trénink bude

Váš diář zeje prázdnotou, nemáte naplánované obchodní schůzky. Nevíte, kde vzít kontakty na oslovení, ze kterých bude realizovaná schůzka.

Máte nastavený obchodní plán a musíte jej plnit, závisí na tom váš příjem. Ukážeme vám, jak najít, získat a pracovat s kontakty. Vytvoříte si vlastní systém práce s kontakty.

Co použijete v praxi

Účastníci získají postupy a tipy, jak získávat data na trhu i uvnitř firmy. Naučí se, jak s nimi systematicky pracovat.

Firma získá inovační podklad pro návrhy změn v interních systémech, pro jejich budoucí efektivnější využití.

Na co se zaměříme

Základní rozdělení obchodních příležitostí

Interní zdroje obchodu

Externí zdroje obchodu

Skryté nákupní signály

Založení vlastní databáze jako nástroj pro sjednocení rozptýlených zdrojů

Tvorba networkingu

Ještě získáte

Workshop kombinovaný s tréninkem

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 výsledkem může být jediné 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, Kapitól 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.

Trénink připravuje

Kateřina Mendrok

garant tréinku

treninky@treninky.cz

Zajiřtují realizaci tohoto tréinku tak, abyste byli v příjemném prostředí a poslouchali inspirativní téma vedoucí k Vařemu viditelnému zlepření. Věřím, že to je důvod se k nám vracet.

