

## MLADÁ GENERACE OBCHODNÍKŮ - JAK JE REKRUTOVAT

### PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/mlada-generace-obchodniku-jak-je-rekrutovat-113>

Ve spolupráci s **Gerhardem Mendrokem**



**MAXIMÁLNÍ POČET  
ÚČASTNÍKŮ**  
12 účastníků



**ÚROVEŇ KURZU**  
Střední



**ČASOVÁ NÁROČNOST**  
8 hod / 1 den

### O čem trénink bude

**Menší loajalita k firmě, odpor k starým obchodním postupům, neakceptace autorit nebo fluktuace jako nástroj získání vlastních zkušeností. To jsou některé z hodnot, které vyznává mladá obchodní generace YSG (young sales generation).**

Musí to tak opravdu být? Nebo je to jen jiný jazyk, který se musíme naučit, abychom získali na svou stranu nové obchodníky z řad generace Y a Z. Pochopme tedy, co je pro YSG důležité, abychom je uměli náborovat. Bez jejich účasti nám brzy některé obchodní týmy odejdou na rentu a jejich kmen klientů jednoduše vymře.

Generace, která vyrostla na technologiích, pro kterou je svět bližší, která si umí ověřit v on-line prostředí každou informaci, se rozrůstá každým rokem. Manažer, který řídí obchodníky musí rozdílit, mezi těmi zkušenými a mladými umět pochopit.

### Co použijete v praxi

V prvním kroku se tedy zaměříme na porozumění hodnot této generace. To nám poslouží pro hledání pramenů, kde členy této generace najdeme, dále k vytvoření komunikace směrem k nim. Ukážeme si, jak nastavit pracovní atmosféru v týmu, do kterého chceme členy nové generace přivést. Naučíme se volit i vhodné cesty, jak je oslovit a jak s nimi jednat. Jak má vypadat nabídka pracovní příležitosti, aby odpovídala jejich představě.

**Účastník - manažer - bude úspěšnější při vyhledávání a vyjednávání s novou generací obchodníků při nabídce pracovní příležitosti. Bude schopen připravit prostředí v týmu přijatelné pro mladé obchodníky. Pro některé manažery to bude i rozšíření možných zdrojů a cílových skupin, o kterých nevěděl, nebo neuměl je používat.**

## Na co se zaměříme

Poznáme mladou generaci obchodníků z pohledu hodnot, přístupu k práci. Odkryjeme jejich motivátory a stresory

Naučíme se mluvit jejich jazykem, přiblížíme se jejich užitekům

Popíšeme, jak se k nim dostat, kde k nim vede cesta, kam si zajít pro zdroje

Naformulujeme sdělení, kterými je oslovíme

Nacvičíme vedení personálního rozhovoru

Sestavíme z obsahu tréninku personální projekt na získávání mladé generace

## 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 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 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



### 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.