ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ JAKO ZDROJ PRAVIDELNÝCH PŘÍJMŮ

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE
https://www.treninky.cz/trenink/zivotni-pojisteni-jako-zdroj-pravidelnych-prijmu-69

Ve spolupráci s **Petrem Musilem**

MAXIMÁLNÍ POČET ÚČASTNÍKŮ
12 účastníků

ÚROVEŇ KURZU
Střední

ČASOVÁ NÁROČNOST
8 hod / 1 den

O čem trénink bude

Používáte správné argumenty, které přimějí klienty uvažovat o životním pojištění a následně jej koupit? Hledáte důvody k prodeji životního pojištění? Pokud jste finanční poradce dozvíte se:

- jak důležitá je dovednost umět s klientem v každé situaci otevřít téma životního pojištění,
- životní pojištění je stěžejním produktem pro dosažení Vašeho příjmu.

Pokud jste **manažer**, záleží na Vás, jak budou obchodníci vnímat životní pojištění, jestli najdou dostatek motivace k jeho prodeji a jestli budou umět vyvolat v klientech potřebu mít životní pojištění.

Co použijete v praxi

- **Argumenty** při prodeji životního pojištění.
- **Systém prodeje** životního pojištění.
- Jak zahájit **vyjednávání** na téma životního pojištění.

Podíváme se na **systém prodeje** životního pojištění jako na prevenci před riziky, spojenými s výkonem činnosti poradce v pojišťovnictví:

- dosahování pravidelného příjmu prodejem životního pojištění,
- postupy vedoucí k prevenci před storny.

Uvědomíte si významu životního pojištění a jeho přínos jak pro klienta tak přínos ve Vašich provizích. Významnou a praktickou částí školení, je formulovat způsob, jakým otevřít téma životního pojištění u klienta.

Na co se zaměříme

Přínos životního pojištění. Jeho důležitost pro klienty i agenta.

Získáte důvody pro prodej životního pojištění.

Návod a praktické příklady pro získání souhlasu klienta vyjednávat o životním pojištění.

Návod pro nastavení obchodního procesu podporujícího pravidelné dosažení stanoveného příjmu.

Význam prodeje životního pojištění k zajištění pravidelného stanoveného měsíčního příjmu agenta.

Prevence před konkurencí a stornem pojištění.

Ještě získáte

Tréninkové materiály v tištěné podobě

Certifikát o absolvování kurzu

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

Fronta před pobočkou

Dostanete nástroje jak zvýšit návštěvnost pobočky a systematicky pracovat s klientem. Klienti se k Vám budou vracet!

Prodej podle cílových skupin

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

Profiobchodník

Výsledek tréninku: zvýšit příjem obchodníka i zisk společnosti.