

AKVIZICE FIREMNÍCH KLIENTŮ

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/akvizice-firemnych-klientu-118>

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



12 MAXIMÁLNÍ POČET
ÚČASTNÍKŮ
12 účastníků



ÚROVEŇ KURZU
Střední



ČASOVÁ NÁROČNOST
16 hod / 2 dny

O čem trénink bude

Akvizice je boj o nová území. Téměř vždy se jedná o získávání zákazníka, který už někomu patří. Musí tedy existovat dost přesvědčivých důvodů pro potenciálního zákazníka, aby změnil poskytovatele finančních služeb. Udělá to, když mu zformulujeme užitky do jeho řeči.

Každá skupina potenciálních klientů má specifické potřeby finančních služeb. Vyplývají z obsahu jeho podnikání. Nejprve shromáždíme individuální potřeby jednotlivých mikrosegmentů. Ty navážeme na naše poskytované finanční služby. Vytvoříme databanku příležitostí a otočíme je do argumentace. Z ní vyhotovíme jak telefonování, tak osobní komunikaci. Pro každou situaci si zpracujeme postup, včetně potenciálního odporu. Tím si vytvoříme systémovou akvizici.

Co použijete v praxi

- Budete odcházet s návodem na strategii a taktiku získávání malých firem
- Zkombinujete znalosti potřeb jednotlivých skupin klientů s akvizičními dovednostmi do uceleného systému
- Naučíte se mluvit jazykem podnikatelů

Na co se zaměříme

Probereme výběr firem do podoby ucelených tržních mikrosegmentů s obdobnými potřebami

Shromáždíme obchodní příležitosti jednotlivých skupin

Pro každou skupinu natrénujeme argumentaci, která potenciálního klienta vyprovokuje k úvaze o změně

Převedeme argumentaci do telefonního oslovení tak, aby oslovený podnikatel cítil potřebu ke společnému setkání

Uděláme z první schůzky řetězec schůzek následných

Ještě získáte

Nacvičíme situace včetně překonávání odporu ke změně

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 jedině růst

Vedu programy dílem rozvojově, částečně projektově a hodně výkonnostně. Je to směs selského rozumu a zkušeností svých i jiných. To vše smíchano 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, Kapitool 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.

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.

