

## 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.**



**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, 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](mailto: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.

