



FRONTA PŘED POBOČKOU

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/fronta-pred-pobockou-62>

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



**MAXIMÁLNÍ POČET
ÚČASTNÍKŮ**
12 účastníků



ÚROVEŇ KURZU
Střední



ČASOVÁ NÁROČNOST
8 hod / 1 den

O čem trénink bude

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

Fronta před pobočkou! To je sen každého provozovatele přepážek, expozitur, kanceláří.

- Otevíráte novou pobočku?
- Chcete zvýšit výtěžnost obchodního místa?
- Chcete naučit klienty navštěvovat vaše pracoviště?

Trénink vám dá použitelný návod, jak navýšit počet příchozích klientů do kanceláře: vytvoření dlouhodobé strategie v **budování vztahu s klientem** + techniky, které **zvýší návštěvnost** a zajistí rentabilitu obchodního místa.

Co použijete v praxi

- Návod z praxe jak zvýšit návštěvnost na pobočce
- Poznáte svého klienta a dokážete jej motivovat k návštěvě vaší pobočky
- Efektivně budete mít zorganizovaný čas vašeho pracoviště
- Dostanete do rukou nástroje na systematickou práci s klientem
- Většina návštěv klienta bude naplánována a tím poroste ziskovost vaší pobočky

Na co se zaměříme

Co klienta láká k návštěvě kanceláře
Jak prodat klientovi výhody schůzky na pobočce
Co dělat, když se klient brání návštěvě pobočky
Jak zavázat klienta k opakované návštěvě pobočky
Organizace aktivit na pobočce

Ještě získáte

Tréninkové materiály v tištěné podobě

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.

