

JAK PRODÁVAT ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ V BANCE

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/jak-prodavati-zivotni-pojisteni-v-bance-70>

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

Trénink je postaven na potřeby řízení prodeje životního pojištění pro ředitele bankovní pobočky. Klíčová témata tréninku jsou:

- **podpora prodeje** produktu pojištění
- **motivace bankovních pracovníků** pro jeho prodej,
- získání **argumentů pro klienty**, aby se rozhodli pojištění koupit.

Trénink je zaměřen na uvědomění si významu pojištění a jeho přínos v portfoliu pracovníka banky. Významnou částí školení je vytvoření databanky argumentů pro prodej pojištění jednotlivým klientům. Naleznete techniky, jak začlenit pojištění do prodejní služby na přepážce banky.

Co použijete v praxi

- Získáte argumenty pro motivaci, Vámi řízených pracovníků pobočky banky, k prodeji pojištění.
- Systém řízení prodeje pojištění.
- Významnou částí školení je vytvoření databanky argumentů pro prodej pojištění jednotlivým klientům. Naleznete techniky, jak začlenit pojištění do prodejní služby na přepážce banky.

Na co se zaměříme

Význam pojištění a jeho důležitost.

Přínos prodeje pojištění pro pracovníka banky.

Vytvoření databanky argumentů pro jednotlivé typy klientů.

Praktické příklady užitků pojištění pro klienta.

Získáte argumenty jak přesvědčit k prodeji pojištění vámi řízené pracovníky.

Návod pro nastavení obchodního procesu podporující prodej pojištění na vámi řízené pobočce.

Účastníci tohoto kurzu si koupili také

Kouč mentorem a mentor koučem

Naučíte se rozlišovat různé typy lidí, které vedete, případně s kterými na denní bázi spolupracujete.