

## LOV PŘÍLEŽITOSTÍ V POJIŠŤOVNICTVÍ

### PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/lov-prilezitosti-v-pojistovnictvi-106>

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

Váš diář zeje prázdnotou, nemáte naplánované obchodní schůzky. Nevíte, kde vzít kontakty na oslovení, ze kterých bude realizovaná schůzka.

Máte nastavený obchodní plán a musíte jej plnit, závisí na tom váš příjem. Ukážeme vám, jak najít, získat a pracovat s kontakty. Vytvoříte si vlastní systém práce s kontakty.

### Co použijete v praxi

Účastníci získají postupy a tipy, jak získávat data na trhu i uvnitř firmy. Naučí se, jak s nimi systematicky pracovat.

Firma získá inovační podklad pro návrhy změn v interních systémech, pro jejich budoucí efektivnější využití.

### Na co se zaměříme

Základní rozdělení obchodních příležitostí

Interní zdroje obchodu

Externí zdroje obchodu

Skryté nákupní signály

Založení vlastní databáze jako nástroj pro sjednocení rozptýlených zdrojů

Tvorba networkingu

## Ještě získáte

Workshop kombinovaný s tréninkem

Materiály v tištěné podobě

Certifikát o absolvování kurzu

## 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 jediné růst*

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

### **Kateřina Mendrok**

garant tréinku

[treninky@treninky.cz](mailto:treninky@treninky.cz)

Zajiřtuji 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.

