MLADÁ GENERACE OBCHODNÍKŮ - JAK JE REKRUTOVAT

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE
https://www.treninky.cz/trenink/mlada-generace-obchodniku-jak-je-rekrutovat-113

Ve spolupráci s **Gerhardem Mendrokem**

12 **MAXIMÁLNÍ POČET ÚČASTNÍKŮ**
12 účastníků

2 **ÚROVEŇ KURZU**
Střední

8 **ČASOVÁ NÁROČNOST**
8 hod / 1 den

O čem trénink bude

Menší loajalita k firmě, odpor k starým obchodním postupům, neakceptace autorit nebo fluktuace jako nástroj získání vlastních zkušeností. To jsou některé z hodnot, které vyznává mladá obchodní generace YSG (young sales generation).

Musí to tak opravdu být? Nebo je to jen jiný jazyk, který se musíme naučit, abychom získali na svou stranu nové obchodníky z řad generace Y a Z. Pochopme tedy, co je pro YSG důležité, abychom je uměli náborovat. Bez jejich účasti nám brzy některé obchodní týmy odejdou na rentu a jejich kmen klientů jednoduše vymře.

Generace, která vyrostla na technologiích, pro kterou je svět bližší, která si umí ověřit v on-line prostředí každou informaci, se rozrůstá každým rokem. Manažer, který řídí obchodníky musí rozdíl, mezi těmi zkušenými a mladými umět pochopit.

Co použijete v praxi

V prvním kroku se tedy zaměříme na porozumění hodnot této generace. To nám poslouží pro hledání pramenů, kde členy této generace najdeme, dále k vytvoření komunikace směrem k nim. Ukážeme si, jak nastavit pracovní atmosféru v týmu, do kterého chceme členy nové generace přivést. Naučíme se volit i vhodné cesty, jak je oslovit a jak s nimi jednat. Jak má vypadat nabídka pracovní příležitosti, aby odpovídala jejich představě.

Účastník - manažer - bude úspěšnější při vyhledávání a vyjednávání s novou generací obchodníků při nabídce pracovní příležitosti. Bude schopen připravit prostředí v týmu přijatelné pro mladé obchodníky. Pro některé manažery to bude i rozšíření možných zdrojů a cílových skupin, o kterých nevěděl, nebo neuměl je používat.

Na co se zaměříme

Poznáme mladou generaci obchodníků z pohledu hodnot, přístupu k práci. Odkryjeme jejich motivátory a stresory

Naučíme se mluvit jejich jazykem, přiblížíme se jejich užitkům

Popíšeme, jak se k nim dostat, kde k nim vede cesta, kam si zajít pro zdroje

Naformulujeme sdělení, kterými je oslovíme

Nacvičíme vedení personálního rozhovoru

Sestavíme z obsahu tréninku personální projekt na získávání mladé generace

Kdo Vás bude trénovat

Gerhard Mendrok, MBA

Jednatel společnosti ab connectia, senior consultant, obchodník

Když spojíme lidský um a pracovní nasazení, pak výsledem 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 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 obchodná banka a.s., UNIQA pojišťovna a.s., Tatra banka a.s., Allianz Slovenská poišťovna, a.s., Česká pojišťovna a.s., Raiffeisen stavební spořitelna, J&T BANKA a.s., Unimarco a.s., AXA pojišťovna, CAPITOL akciová spoločnosť, Kapitol 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.