

MLADÁ GENERACE OBCHODNÍKŮ - JAK JE VÉST

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/mlada-generace-obchodniku-jak-je-vest-114>

Ve spolupráci s **Gerhardem Mendrokem**



**MAXIMÁLNÍ POČET
ÚČASTNÍKŮ**
12 účastníků



ÚROVEŇ KURZU
Střední



ČASOVÁ NÁROČNOST
8 hod / 1 den

O čem trénink bude

Když víte, že pro mladou generaci obchodníků už není smyslem života vydělávání peněz, kdy peníze jsou nástrojem, nikoliv cílem a kdy ideální představa o práci je job, kam se chodí i bavit, tak také umíte promluvit jejich řečí, a tedy se i dohodnout. Přesně o tom je tento trénink.

Pouhým pohledem na obchodní týmy zavedených firem často zaregistrujeme dva fakty: **Tvrdé jádro zakladatelů**-obchodníků drží slušnou část klientského kmene, který však ne vždy roste. Současně **fluktuace nových obchodníků**, které jsme najali na udržení a zvýšení obchodního trendu, se počítá v desítkách procent.

Je to stále častější téma velkých firem, daleko menší je výskyt pozitivních příkladů řešení. Jedná se o klíčový faktor úspěchu blízké budoucnosti. Celý trénink se proto věnuje dvěma tématům:

1. Jak vést mladé obchodníky v adaptaci, aby si rychle sáhli na úspěch
2. Jak vést tým, složený ze dvou tak odlišných generací jako X a Y, nebo dokonce doplněné úplně mladou generací Z

Co použijete v praxi

Když jste v komunitě cizinců, tak máte jen dvě možnosti se domluvit, vzít si tlumočníka nebo se ten jazyk naučit. A proč si myslíme, že je to jiné, když pracujeme s komunitou mladých obchodníků ve svém týmu?

Začneme tím, jak pracovat se stanovením cílů. Umění převést cíle manažera do užitku mladého obchodníka bude první dovedností. Zde se podíváme na motivovatelnost mladých a jejich potřeby. Pak navážeme tématem zadávání úkolů. Jak naformulovat zadání a jak využívat dovednosti mladých k tomu, aby v obchodě uspěli. K

tomu budeme potřebovat navnímat, jak dnes mladí komunikují. Logicky navážeme organizací práce a času mladým obchodníkům, abychom sladili manažerskou představu s představou generace, která hodlá práci věnovat přesně tolik, kolik potřebuje vydělat. Na závěr zkoordinujeme práci nových, mladých obchodníků se zkušenými stávajícími.

Použitím výstupů z tréninku omezíte fluktuaci těch mladých obchodních talentů, které jsou ohrožovány nabídkami, vypadajícími lákavěji, než ta naše. Posunete spolupráci v týmu mezi zkušenými a juniorními obchodníky. Budete umět lépe řídit předávání zkušeností, postupů a klientů mezi generacemi.

Na co se zaměříme

Zahájíme praktickým souhrnem, které cíle a aktivity od obchodníka očekáváme, abychom přesně na ně cílili v tréninku

Převédeme naše cíle do řeči mladého obchodníka

Naučíme se motivovat mladou generaci jejich vlastními užitky tak, aby pochopili smysl práce

Zvládneme předávat úkoly v podobě jakou akceptuje nová generace

Navrhne organizaci práce a času mladé generaci, aby je práce bavila

Zpracujeme návrh spolupráce celého týmu složeného z obchodníků různých generací

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 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 pojišťovna, a.s., Česká pojišťovna a.s., Raiffeisen stavební spořitelna, J&T BANKA a.s., Unimarco a.s., AXA pojišťovna, CAPITOL akciová spoločnosť, 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.