



## OBCHODNÍ ROLE PRACOVNÍKA PŘEPÁŽKY

### PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/obchodni-role-pracovnika-prepazky-123>

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

**Základem je rozdělení obchodních aktivit na pobočce tak, aby účastníci zvládli vést obchodní rozhovor, a tím se obchodní místo stalo ziskové.**

Trénink je postaven na standardu, který určí zadavatel. Umí implementovat manuál obsluhy klienta, a zařadit pravidla, která jsou součástí řízení kvality nebo prioritou mystery shoppingu a callingu.

Trénink je určen pracovníkům přepážek a jejich manažerům.

### Co použijete v praxi

- Účastník umí obratem využít poznatky, protože nedostává poučky a fráze, ale návody na konkrétní situace
- Situační trénink postavený na konkrétních reálných příkladech

### Na co se zaměříme

Výběr klientů k oslovení a pozvání na obchodní místo

Typologie klienta

Příprava obchodního jednání

CASA - osnova vedení rozhovoru

Vizualizace rozhovoru s klientem, jako nástroj ovlivňování  
Nácvik logických vazeb mezi požadavkem klienta a naší nabídkou

## Ještě získáte

Situační trénink postavený na konkrétních reálných příkladech  
Materiály v tištěné podobě

## 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.