

VYDĚLEJ ZNOVU NA SVÉM KMENI

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/vydelej-znovu-na-svem-kmeni-110>

Ve spolupráci s **Petrem Musilem**



12 MAXIMÁLNÍ POČET
ÚČASTNÍKŮ
12 účastníků



ÚROVEŇ KURZU
Střední



ČASOVÁ NÁROČNOST
16 hod / 2 dny

O čem trénink bude

Kurz je zaměřen na získání provize najitím obchodních příležitostí v kmeni obchodníka a jejich vytěžením.

Účastníci tréninku se naučí systematicky pracovat s kmenem klientů. Získají postup pro aktivní práci s klienty v pojistném kmeni a jak vést obchodní schůzku s tímto klientem. Nastaví individuální systém automatického naplnění diáře obchodními příležitostmi z klientského kmene.

Co použijete v praxi

Argumentace vyvolávající zájem klienta o schůzku a koupi. Účinný telefonický rozhovor a způsob, jak jej realizovat. Unikátní zvládnání námitek z aktivního telefonního rozhovoru včetně příkladů z praxe. Způsob otevření obchodní schůzky vedoucí k prodeji dalších produktů. Pokládání otázek a zvládnání reakcí klienta na schůzce z praxe včetně nejčastější reakce: "..musím si to rozmyslet."

Na co se zaměříme

Jak vybrat klienty k oslovení

Jak pracovat s klientskou databází tak, aby mi automaticky generovala obchodní příležitosti

Jak vést telefonický rozhovor tak, aby vedl ke schůzce, která se uskuteční

Jak vést obchodní schůzku tak, aby vedla k prodeji
Vytvoření pravidel pro práci s kmenem
Zavedení do praxe systematickou práci s kmenem

Kdo Vás bude trénovat



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.

Trénink připravuje

Kateřina Mendrok

garant tréninku

treninky@treninky.cz

Zajišťuji realizaci tohoto tréninku tak, abyste byli v příjemném prostředí a poslouchali inspirativní téma vedoucí k Vašemu viditelnému zlepšení. Věřím, že to je důvod se k nám vracet.

