

## 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](mailto: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.

