

AKVIZIČNÍ TELEFONOVÁNÍ

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/akvizicni-telefonovani-112>

Ve spolupráci s **ab connectia s.r.o.**



12 MAXIMÁLNÍ POČET
ÚČASTNÍKŮ
12 účastníků



3 ÚROVEŇ KURZU
Pokročilý



16 ČASOVÁ NÁROČNOST
16 hod / 2 dny

O čem trénink bude

Obsah programu je sestaven pro obchodníky přímého prodeje tak, aby se zvýšila jejich úspěšnost v obchodním telefonování. Program je vhodný pro pojišťovny, banky, leasingové společnosti, realitní kanceláře, obchodní call centra.

Systematická příprava na hovor, odbourá bariéru z telefonování. Soustředíme se na práci s konkrétními cílovými skupinami:

- prémioví klienti,
- firemní klienti,
- klienti z kmene,
- lov bohatých klientů.

Trénink je postaven jako 2denní program, který obsahuje:

1.den stavbu obchodního telefonátu + **14denní** praxi formou měřené aktivity + **2.den** korekce odchylek call skriptu a živé volání na klienty.

Co použijete v praxi

- Dokážete zaujmout vybranou cílovou skupinu a naformulovat její užitek.
- Prodáte účel schůzky.
- Najdete argumenty pro zvolené typy klientů a zvládnete jejich reakce.
- Naučíte se říkat o doporučení.
- Zvýší se počet schůzek při stejném počtu telefonátů.

Podmínkou pro účast na programu je, aby obchodník měl druhý den s sebou telefon + 20 kontaktů

na klienty, kterým bude volat.

Na co se zaměříme

Cílové skupiny + zájmové věty pro konkrétní cílové skupiny

Reakce klienta + jejich zvládnutí

Databanka reakcí a námitek

Získávání doporučení

Sestavení osobních cílů

Praktický nácvik telefonování

Ještě získáte

Systematický návod pro telefonování klientům

Praktické materiály v tištěné podobě

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 tréinku

treninky@treninky.cz

Zajiřtují realizaci tohoto tréinku tak, abyste byli v příjemném prostředí a poslouchali inspirativní téma vedoucí k Vařemu viditelnému zlepření. Věřím, že to je důvod se k nám vracet.

