

## EFEKTIVNÍ ŘÍZENÍ PROJEKTU

### PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/efektivni-rizeni-projektu-101>

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



**12** MAXIMÁLNÍ POČET  
ÚČASTNÍKŮ  
12 účastníků



**ÚROVEŇ KURZU**  
Pokročilí



**ČASOVÁ NÁROČNOST**  
16 hod / 2 dny

### O čem trénink bude

Nesete odpovědnost za **předání znalostí** a dovedností bankovnímu **prodejnímu týmu** v oblasti pojištění. Potřebujete naplánovat a spustit proces, jehož výstupem jsou obchodní výsledky.

Současně i plánujete a realizujete vzdělávání v oblasti produktových znalostí a prodejních dovedností.

Do toho Vám volají účastníci s dotazy. A dokonce od Vás obchodní týmy očekávají radu, jak zařadit prodej pojištění do procesů pobočky v bance?

### Co použijete v praxi

Sestavíme aktivní diář, který umí vstřebat tak různorodé požadavky. Vyhodnotíte si současný stav a označíte příčiny časového pnutí.

**Provedete revizi a očištění svých činností.** Po pohledu do minulosti přejdete k popisu nového stavu. Na základě osnovy budete tvořit krokově systém vaší práce v čase. To vše na reálné situaci. Proto výstupem bude architektura vlastního aktivního diáře.

### Na co se zaměříme

Rozdělení činnosti na klíčové a doplňkové

Odstranění balastních úkonů  
Vytvoření logických návazností v činnostech  
Nastavení práce s plánovanými a nárazovými aktivitami  
Provázání firemních a individuálních zájmů s diářem  
Sestavení Aktivního diáře

## Ještě získáte

Návod jak aktivně řídit projekt  
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 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.

## Trénink připravuje

### Kateřina Mendrok

garant tréinku

[treninky@treninky.cz](mailto: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.



## Účastníci tohoto kurzu si koupili také

### Jak prodávat životní pojiřtění v bance

Hledáte důvody k prodeji pojiřtění na bankovní pobočce? Přemýřlíte jak zvýřit prodej pojistných produktů Vámi řízenými pracovníky? Uvítáte argumenty, které přimějí klienty uvažovat o pojiřtění?

### Kouč mentorem a mentor koučem

Naučíte se rozlišovat různé typy lidí, které vedete, případně s kterými na denní bázi spolupracujete.

### Pojiřtování malých firem

Obchodníci potřebují poznat core business svých potenciálních klientů, malých firem. V tomto tréinku získají informace, které spojí s obchodními argumenty a obojí přenesou do prodejní řeči.