JAK ZÍSKÁVAT DOPORUČENÍ

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE
https://www.treninky.cz/trenink/jak-ziskavat-doporuceni-119

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

V přerozděleném trhu a v době regulací se stává klíčovou disciplínou otevírání dveří novým klientům. Boj o data poroste a přitom často "sedíme na zdrojích", za které by jiní platili zlatem. Navíc u téměř každého stávají ho klienta existuje motiv, aby nového klienta přivedl k vám. Umíte tento motiv najít?

Doporučení, tedy reference, jsou zdroje jako každé jiné. Jejich vytěžení závisí na znalosti: kde je hledat a proč osoby, které známe, by nám měli tyto zdroje poskytovat. Budeme tedy obchodovat s vlastníky dat a naučme se proč by nám je měli poskytnout.

Co použijete v praxi

Získáte a ve své praxi využijete návod jak u každého klienta najít důvody pro předání reference.
Přejdete z otázky ... "neznáte někoho, kdo by využil mé služby..." do systému nápovědy. V praxi to znamená, že pro každého současného klienta budete mít strategii i taktiku dovolání referenčních příležitostí.

Na co se zaměříme

Popíšeme typy klientů a jejich motivaci dát nám doporučení = najdeme jejich užitky

Najdeme osoby, které z podstaty své činnosti mají motiv doporučovat = vzbudíme jejich užitky

Popíšeme, kdo jsou lidé a příležitosti, na které chceme doporučení = najdeme své užitky

Z užitků sestavíme nápovědu = argumentaci, která je logická pro klienta

Z argumentů poskládáme otázky do systému tak, aby vedly dotazovaného k našemu cíli

Eliminujeme a zvládneme reakce dotazovaných

Ještě získáte

Pro praxi použitelný návod jak si říci o doporučení na nového klienta

Informace a návody v papírové 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 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.