

PROFIOBCHODNÍK

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/profiobchodnik-37>

Ve spolupráci s **Petrem Musilem**



12 MAXIMÁLNÍ POČET
ÚČASTNÍKŮ
12 účastníků



2 ÚROVEŇ KURZU
Střední



40 ČASOVÁ NÁROČNOST
40 hod / 5 dnů

O čem trénink bude

Živí vás prodej? Toužíte mít větší příjem za odvedenou práci? Nevíte jak pracovat se stávajícími klienty? Hledáte cesty kde najít a jak oslovit nové klienty?

Pokud jste obchodník, z vašich představ vznikne strategie práce s klienty i s časovým plánem. K němu obdržíte také "balíček dovedností", které umožní naplnit váš diář obchodními schůzkami a z každé schůzky dosáhnout zisk.

Pokud jste manažer, trénink vám ukáže, jak **adaptovat** nové a **restartovat** neproduktivní obchodníky.

Časová náročnost programu je 5 dnů tréninku + 6 týdnů praxe.

Co použijete v praxi

V programu se střídá teoretická příprava s praxí, a tím se propojí získané zručnosti s obchodem. Začínáme přípravnými bloky s **postupným nácvikem témat**. Vedeme jej v režimu **VAKAV modelu**, který jsme vytvořili pro řízení aktivit obchodníků:

1. **Výsledky dosavadní**
2. **Aktivity minulé**
3. **Kompetentnost - tréninkové témata**
4. **Aktivity budoucí**
5. **Výsledky naplánované**

Následuje praktický blok, který se věnuje **vlastnímu prodeji** a aktivitám v čase. Získáte pravidla, rady a návody jak **ziskově pracovat s klienty**. Pracujte s nimi - stane se z vás Profioobchodník. Důkazem jsou

uzavřené obchody účastníků, které byly realizovány v průběhu programu.

Na co se zaměříme

Můj klient v číslech a pravidlech
Sestavení vlastního Business plánu
Kdo je můj klient. Po čem touží. Kde jej najít
Příprava na námitky: databanka argumentů
Každý telefonát je ziskový
Nastavení budoucích obchodních aktivit

Ještě získáte

Výsledek tréninku: zvýšit příjem obchodníka i zisk společnosti
Tištěné tréninkové materiály
Certifikát o absolvování kurzu

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 jedině 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 obchodní banka a.s., UNIQA pojišťovna a.s., Tatra banka a.s., Allianz Slovenská poisťovňa, a.s., Česká pojišťovna a.s., Raiffeisen stavební spořitelna, J&T BANKA a.s., Unimarco a.s., AXA pojišťovna, CAPITOL akciová spoločnosť, Kapitál 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 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.



Účastníci tohoto kurzu si koupili také

Jak prodávat životní pojištění v bance

Hledáte důvody k prodeji pojištění na bankovní pobočce? Přemýšlíte jak zvýšit prodej pojistných produktů Vámi řízenými pracovníky? Uvítáte argumenty, které přimějí klienty uvažovat o pojištění?

Zvýšení obrátu - přímý prodej

Trénink je postaven na přímém prodeji zboží nebo služeb pro MLM struktury. Je zaměřen na zvýšení obrátu.