

## TELEFONOVÁNÍ PRO POKROČILÉ-MANAŽEŘI

### PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/telefonovani-pro-pokrocile-manazeri-116>

Ve spolupráci s **Petrem Musilem**



**MAXIMÁLNÍ POČET  
ÚČASTNÍKŮ**  
12 účastníků



**ÚROVEŇ KURZU**  
Pokročilí



**ČASOVÁ NÁROČNOST**  
8 hod / 1 den

### O čem trénink bude

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

Systematická příprava na hovor, odbourá bariéru z telefonování. Účel telefonátu: náborový rozhovor nebo rozhovor s klientem, vždy se jedná o obchodní telefonát.

Soustředíme se na práci s konkrétními cílovými skupinami:

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

### Co použijete v praxi

- Dokážete **zaujmut** 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 je, aby obchodník měl s sebou telefon + 10 kontaktů na klienty.**

## 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

## 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.