

Oferta szkoleniowa

Nazwa szkolenia: Jak odnieść sukces gdy jesteś początkującym Agentem ubezpieczeniowym?

Główny cel szkolenia:

Przekazanie praktycznych wskazówek dla początkującego Agentu ubezpieczeniowego i rozwój nawyków, które pozwolą mu przetrwać początki pracy i odnieść sukces.

Co zrobimy:

Przeprowadzimy Agentę przez pierwsze działania umożliwiające mu odnalezienie się w nowej roli. Przetrenujemy „rozkodowywanie portfela klientów” czyli pokażemy jak przygotować się do rozmowy z takiego rodzaju klientem.

Jakie będą skutki szkolenia

- Początkujący Agent otrzyma komplet precyzyjnych wskazówek przydatnych w początkach pracy w ubezpieczeniach
- Przekazanie agentom kluczowych elementów rozmowy przez telefon: UŚMIECH!, „hak na uwagę klienta”, powoływanie się na doświadczenie w branży np. budowlancy, mechanicy, lekarze, prywatni przedsiębiorcy.
- Agent będzie potrafił „rozkodować portfel swoich klientów”, umawiać spotkania oraz sprzedawać na portfelu
- Agent będzie potrafił wykorzystywać potencjał swojej firmy do stworzenia przewagi konkurencyjnej

SZCZEGÓŁOWY HARMONOGRAM:

CZAS TRWANIA: 2 dni po 8 h

Dzień 1

- ☐ Jestem początkującym Agentem – praktyczne wskazówki jak przetrwać pierwsze miesiące oraz jak ustalić plan działań
- ☐ Wzmocnienie poczucia szacunku do samego siebie w nowej roli – uwarunkowania środowiskowe i rodzinne oraz sposób pracy (brak etatu) mogą obniżać poczucie własnej wartości
- ☐ Stworzenie i wykorzystanie human story do rozmowy z klientem (dotyczy szczególnie młodych wiekiem i/lub początkujących w branży ubezpieczeń)

Dzień 2

- ☐ Praktyczne wskazówki na temat przygotowania swojej pracy w pierwszym okresie bycia Agentem
- ☐ Warsztaty: Jak przygotować się do rozmów z klientami z portfela i/lub leadów przekazywanych przez Towarzystwo Ubezpieczeń
- ☐ Przekazanie i indywidualne opracowanie praktycznych i skutecznych wskazówek jak początkujący Agent powinien informować ludzi ze swojego otoczenia czym się obecnie zajmuje (niwelacja negatywnym stereotypów na temat agentów)

Cena: 4.000 PLN

Spółdzielnia Wyników zastrzega sobie prawo do zmian w powyższym harmonogramie.

Powyższy harmonogram ma charakter poglądowy i zostanie ściśle **dostosowany do każdego klienta indywidualnie**, po podpisaniu umowy.

