

Padidink savo grupę - speciali praktinė programa grupių vadovams

Finansinių ir draudimo paslaugų pardavimas turi savo specifiką. Dažnai sakoma, jeigu išmoksi parduoti gyvybės draudimą, galėsi parduoti bet ką. Kodėl gyvybės draudimą, kuris yra faktiškai reikalingas kiekvienam, taip sunku parduoti? Kodėl gyvybės draudimo konsultantų tarpe yra tokia didelė kaita? Lietuva yra vadybininkų kraštas. Aukštosios ir aukštos mokyklos daugiausiai ruošia vadybininkų. Tačiau panagrinėjus darbo skelbimus - įmonės dažniausiai ieško... vadybininkų. Siūlome pasinaudoti tarptautinių organizacijų MDRT ir LIMRA patirtimi ir padidinti savo komandą. 10 žingsnių praktinė mokymų programa, apie tai, kaip pritraukti tinkamų kandidatų, juos teisingai įvesti į darbą ir padėti jiems maksimaliai išnaudoti savo turimą potencialą.

Koučingo/mokymų sesijų temos.

1. Grupės vadovo darbo prioritetų nustatymas. Darbų matricos sudarymas. Grupės vizijos sukūrimas. Idealaus konsultanto profilio nustatymas.
Užduotis po mokymų: stebėti laiko panaudojimo efektyvumą.
2. Grupės pliusų išriškinimas, pozicionavimas. Profesijos pliusų identifikavimas. Atrankos etapų aptarimas. Skambutis kandidatui į konsultantus. Grupės vadovo KPI nustatymas.
Užduotis po mokymų: stebėti skambučio efektyvumą.
3. Naujų kandidatų kontaktų paieška. Geriausių šaltinių aptarimas. Pokalbis su šaltiniu, su konsultantu.
Užduotis po mokymų: pravęsti pokalbį su 3 žmonėmis dėl kandidatų kontaktų.
4. Atranka praktiškai. Pirmas susitikimas su kandidatu. Kandidato poreikių nustatymas. Intrigos sukėlimas. **Užduotis po mokymų:** pravęsti mažiausiai 3 pirmus susitikimus su kandidatais į konsultantus.
5. Antras susitikimas su kandidatu. Profesijos pristatymas. Atsakymas į klientų klausimus. Tolimesnių žingsnių aptarimas.
Užduotis po mokymų: pravęsti mažiausiai 3 antrus susitikimus.
6. Kandidato mokymai, veiksmai po mokymų. Kontraktas su kandidatu į konsultantus.
Užduotis po mokymų: pravęsti mažiausiai 2 pokalbius po mokymų.
7. Kandidato įvedimas į darbą. Susitarimai. Konsultanto darbo organizavimas. Konsultanto darbų matricos sudarymas. Grupės vadovo pagalba konsultantui. Bendra telefoninė sesija. 3+3 sistemos pristatymas. **Užduotis po mokymų:** pravęsti vieną susitarimą, vieną bendrą telefoninę sesiją.
8. Ugdomasis vadovavimas, motyvavimas. Individualių susitikimų sistema. Darbas su esamais ir naujais konsultantais. **Užduotis po mokymų:** pravęsti mažiausiai 3 individualius susitikimus su esamais ir su naujais konsultantais.
9. Efektyvus, motyvuojantis susirinkimas. Kaip pravęsti grupės susirinkimą, kad jis būtų įdomus ir naudingas. Konsultantų apklausa. Žaidimai, kurie padeda padidinti darbo efektyvumą. **Užduotis po mokymų:** pravęsti mažiausiai vieną motyvuojantį grupės susirinkimą.

10. Pasiektų rezultatų aptarimas, pažangos apžvalga, grupės vadovo kompetencijų įsivertinimas. **Užduotis po mokymų:** aprašyti savo darbo pasiekimus.

Nauda grupės vadovui:

- ✓ Padidės grupės konsultantų skaičius
- ✓ Padidės vidutinis konsultantų produktyvumas
- ✓ Padidės grupės vadovo komisiniai

Rekomenduojama kurso trukmė - 10 savaitių (vienas užsiėmimas per savaitę).

Investicija: Atsiskaitymo sąlygos ir galutinė kaina priklauso nuo užduoties apimčių. Vieno individualaus užsiėmimo kaina 39 EUR. Koučingo/mokymų sesija gali būti vedama nuotolinių būdu - telefonu arba skype.

Yra galimybė keisti kurso užsiėmimų tvarką, pritaikant grupės vadovo poreikiams.

Užsakant 10 užsiėmimų ir apmokant iškart, suteikiama 30 proc. nuolaida visam kursui.

Daugiau informacijos apie mokymų naudą ir sėkmės istorijas galite gauti susisiekę su mumis el. paštu arba telefonu.

Su pagarba,
Valdemar Chorostin,
„AM Konsultavimas“ direktorius,
Tel.: +370 687 51523