

**WARSZTAT: PROWADZENIE SKUTECZNEJ ROZMOWY TELEFONICZNEJ****PROFIL UCZESTNIKA:**

Szkolenie dedykowane jest dla sieci sprzedaży z branży finansowej (bankowej, ubezpieczeniowej, pośrednictwa finansowego), których pracownicy wykorzystują telefon do umawiania spotkań handlowych.

Umiejętność prowadzenia skutecznej rozmowy telefonicznej to przede wszystkim odpowiedź na pytanie, które świadomie lub nie zadaje sobie klient:

Co ja z tego będę miał, że się z Tobą spotkam doradco-handlowcu?

Druga umiejętność, która wpływa na skuteczność rozmowy telefonicznej to radzenie sobie z zastrzeżeniami klienta, które w procesie rozmowy telefonicznej są zdarzeniem pewnym.

**KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW:**

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy powinni:

- Stosować zasady pracy z telefonem
- Uwierzyć we własne siły i opanować strach przed rozmową telefoniczną
- Radzić sobie z zastrzeżeniami Klientów
- Efektywnie umawiać spotkania handlowe za pomocą telefonu
- Poznać swoją skuteczność w rozmowie telefonicznej i sposoby jej poprawy

**METODY SZKOLENIA:**

- Krótkie wykłady wprowadzające do omawianych zagadnień
- Ćwiczenia symulacyjne indywidualne i grupowe
- Sesja informacji zwrotnej
- Rzeczywiste działanie z „prawdziwym” Klientem

**TERMIN:** 9 grudnia 2009 r.

**MIEJSCE:** Warszawa, Ośrodek Szkoleniowy Exploris w Warszawie ul. Erazma Ciołka 6

**KOSZT:** 950 zł (przy większej liczbie uczestników oferujemy atrakcyjne rabaty - prosimy o kontakt pod numer (22) 695 02 02)

**CENA SZKOLENIA OBEJMUJE:**

- materiał szkoleniowy
- certyfikat ukończenia szkolenia
- lunch i przerwy kawowe

**PROWADZĄCY:** Jarosław Majdan, Dyrektor ds. szkoleń i sprzedaży w firmie Analizy Online Sp. z o.o.

**SEMINARIUM: JAK SPRZEDAWAĆ FUNDUSZE BEZ MÓWIENIA O ICH WYNIKACH?****PROFIL UCZESTNIKA:**

Seminarium dedykowane jest dla pracowników średniego szczebla w pionach sprzedażowych (szefowie komórek sprzedażowych, regionalni dyrektorzy sprzedaży), trenerów w strukturach dystrybucyjnych, dyrektorów oddziałów, najlepszych sprzedawców z szeroko pojętej branży finansowej (TFI, firmy ubezpieczeniowe, banki, firmy pośrednictwa finansowego).

Ekspozycja wyników funduszu w procesie sprzedażowym przyniosła nienajlepsze skutki w czasie kryzysu. W trakcie seminarium wraz z uczestnikami zastanowimy się nad tym jak mocno można oprzeć proces sprzedaży na innych elementach niż wynik. Uczestnictwo w seminarium ma również dać odpowiedź na pytanie o to, jakie obszary działalności poszczególnych funduszy generują unikalne wartości, które może wykorzystać świadomy sprzedawca.

**KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW:**

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy:

- powinni umieć zidentyfikować obszary tworzące specyfikę poszczególnych rozwiązań inwestycyjnych
- powinni umieć wykorzystać te obszary w procesie sprzedaży
- poznają źródła wiedzy umożliwiające modyfikację ścieżki sprzedażowej funduszy inwestycyjnych
- powinni wiedzieć dlaczego najlepszy wynik w tym roku w grupie funduszy dłużnych wypracowały Idea Obligacji oraz BPH Obligacji1 i 2
- oswoją się z mało powszechnymi pojęciami takimi jak alfa, proces inwestycyjny, duration

**METODY SZKOLENIA:**

- Interaktywny wykład
- Ćwiczenia indywidualne i grupowe
- Sesja informacji zwrotnej

**TERMIN:** 10 grudnia 2009 r.

**MIEJSCE:** Warszawa, Ośrodek Szkoleniowy Exploris w Warszawie ul. Erazma Ciołka 6

**KOSZT:** 950 zł (przy większej liczbie uczestników oferujemy atrakcyjne rabaty - prosimy o kontakt pod numer (22) 695 02 02)

**CENA SZKOLENIA OBEJMUJE:**

- materiał szkoleniowy
- wersję startową programu NAVIGATOR
- dostęp do ratingów funduszy inwestycyjnych przygotowywanych przez Analizy Online
- certyfikat ukończenia szkolenia
- lunch i przerwy kawowe

**PROWADZĄCY:** Tomasz Publicewicz, współzałożyciel firmy Analizy Online Sp. z o.o.

**FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY**

| Nazwa szkolenia   | <input type="text"/>   |                 |            |         |    |  |  |    |  |  |    |  |  |
|---|--|-----------------|------------|---------|----|--|--|----|--|--|----|--|--|
| Data szkolenia  | <input type="text"/>   |                 |            |         |    |  |  |    |  |  |    |  |  |
| Nazwa firmy   | <input type="text"/>   |                 |            |         |    |  |  |    |  |  |    |  |  |
| Siedziba (ulica, miasto, kod pocztowy) oraz ew. adres do korespondencji | <input type="text"/>   |                 |            |         |    |  |  |    |  |  |    |  |  |
| NIP   | <input type="text"/>   |                 |            |         |    |  |  |    |  |  |    |  |  |
| Dane uczestników  | <table><thead><tr><th>Imię i nazwisko</th><th>stanowisko</th><th>e-mail</th></tr></thead><tbody><tr><td>1)</td><td></td><td></td></tr><tr><td>2)</td><td></td><td></td></tr><tr><td>3)</td><td></td><td></td></tr></tbody></table> | Imię i nazwisko | stanowisko | e-mail  | 1) |  |  | 2) |  |  | 3) |  |  |
| Imię i nazwisko   | stanowisko   | e-mail          |            |         |    |  |  |    |  |  |    |  |  |
| 1)  |  |                 |            |         |    |  |  |    |  |  |    |  |  |
| 2)  |  |                 |            |         |    |  |  |    |  |  |    |  |  |
| 3)  |  |                 |            |         |    |  |  |    |  |  |    |  |  |
| Dane osoby zgłaszającej   | <table><thead><tr><th>Imię i nazwisko</th><th>stanowisko</th><th>telefon</th></tr></thead><tbody><tr><td></td><td></td><td></td></tr></tbody></table>  | Imię i nazwisko | stanowisko | telefon |    |  |  |    |  |  |    |  |  |
| Imię i nazwisko   | stanowisko   | telefon         |            |         |    |  |  |    |  |  |    |  |  |
|   |  |                 |            |         |    |  |  |    |  |  |    |  |  |

Formularz zgłoszeniowy proszę przestać faksem na numer **(22) 695 02 02** lub na adres [szkolenia@analizy.pl](mailto:szkolenia@analizy.pl)

Oplatę za szkolenie należy przelać na konto:  
Analizy Online Sp. z o.o., Raiffeisen Bank Polska S.A. nr PL 19 1750 0009 0000 0000 0097 1596  
w tytule przelewu podając nazwę i datę szkolenia.

**Warunki umowy**

1. Niniejsza umowa określa wzajemne zobowiązania Analizy Online Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, Al. Jerozolimskie 81, 02-001 Warszawa, wpisaną do rejestru przedsiębiorców pod numerem KRS 0000120359, zwanej dalej Organizatorem i Strony Zgłaszającej udział w szkoleniu na warunkach określonych w zgłoszeniu.
2. Strona Zgłaszająca udział w szkoleniu zobowiązuje się do przesłania zgłoszenia faksem pod numer (22) 695 02 02 lub na adres [szkolenia@analizy.pl](mailto:szkolenia@analizy.pl) oraz wniesienia na konto opłaty w wysokości wynikającej z kosztów uczestnictwa oraz liczby zgłaszanych osób.
3. Podstawą przyjęcia uczestnika na szkolenie jest dokonanie pełnej wpłaty na 10 dni przed jego rozpoczęciem. Faktura VAT zostanie wystawiona na podstawie dokonanej wpłaty.
4. Liczba miejsc na szkoleniu jest ograniczona. W przypadku wpłacenia należności po wyczerpaniu liczby miejsc w danym terminie zostanie zaproponowany nowy termin szkolenia lub na życzenie Strony Zgłaszającej zwrócona będzie cała wpłacona kwota.
5. Przy rezygnacji w czasie od 10 do 5 dni przed terminem szkolenia Stronie Zamawiającej przysługuje zwrot 50% dokonanej wpłaty. Przy rezygnacji ze szkolenia na mniej niż 5 dni przed jego rozpoczęciem lub w przypadku nieprzybycia osoby zgłoszonej na szkolenie Stronie Zamawiającej nie przysługuje zwrot wpłaty.
6. Strona Zgłaszająca może wskazać inne osoby na miejsce wcześniej zgłoszonych. Wskazanie powinno mieć formę pisemną.
7. Organizator ma prawo odwołać szkolenie w przypadku małej liczby zgłoszeń lub z przyczyn niezależnych. W takich przypadkach Strona Zgłaszająca otrzyma pełny zwrot wpłaconej na konto Organizatora wpłaty.
8. Wszelkie spory mogące wynikać w związku z niniejszą umową strony zgodnie poddają pod rozstrzygnięcie sądu właściwego ze względu na siedzibę Organizatora.

Wyrażam zgodę na wykorzystanie i przetwarzanie moich danych osobowych do celów marketingowych przez Analizy Online Sp. z o.o. (zgodnie z Ustawą o ochronie danych osobowych z dnia 29.08.1997 r., Dz.U. z dn. 29.10.1997 r.).

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| <input type="text" value="data"/> | <input type="text" value="Imię i nazwisko"/><br><br><input type="text" value="Pieczęćka i podpis kierującego na szkolenie"/> |
|-----------------------------------|--|