

ZRBS/43/2015

Warszawa, dnia 05.06.2015 r.

Zarząd Banku Spółdzielczego

Szanowni Państwo,

Związek Rewizyjny Banków Spółdzielczych im. F. Stefczyka realizując swoją statutową działalność zwraca się do banków spółdzielczych z ofertą warsztatów o nazwie Akademia Bancassurance program przygotowany jest w oparciu o doświadczenie praktyków, ekspertów i jest dedykowany wyłącznie Bankom Spółdzielczym.

Propozycja kierowana do:

- Członków Zarządów odpowiedzialnych za bancassurance zgodnie z Rekomendacją U, Dyrektorów Handlowych;
- Doradców Ubezpieczeniowych w Banku – grupy Expertów Ubezpieczeniowych w Banku.

Akademia oznacza regularną pracę z Praktykami Rynku dlatego łącznie dla każdej z grup proponujemy 4 dni warsztatów w dwóch etapach, praca z praktykami w dziedzinie skutecznego wdrożenia bancassurance.

Cel - skuteczne wykorzystanie potencjału Banków w zakresie oferowania ubezpieczeń.

Harmonogram szkoleń:

Delegatury (proszę zakreślić wybraną)	Temat: „Akademia Bancassurance”
<input type="checkbox"/> Rzeszów	22 i 23 IX. 2015 Zarządy; 01 i 02 XII. 2015 Sprzedawcy
<input type="checkbox"/> Olsztyn	11 i 12 VIII. 2015 Zarządy; 20 i 21 X. 2015 Sprzedawcy
<input type="checkbox"/> Bydgoszcz	04 i 05 VIII. 2015 Zarządy; 13 i 14 X. 2015 Sprzedawcy
<input type="checkbox"/> Warszawa	18 i 19 VIII. 2015 Zarządy; 27 i 28 X. 2015 Sprzedawcy
<input type="checkbox"/> Wrocław	15 i 16 IX. 2015 Zarządy; 24 i 25 XI. 2015 Sprzedawcy
<input type="checkbox"/> Kraków	29 i 30 IX. 2015 Zarządy; 26 i 27 XI. 2015 Sprzedawcy
<input type="checkbox"/> Lublin	06 i 07 X. 2015 Zarządy; 17 i 18 XI. 2015 Sprzedawcy

Szkolenie dla **Członków Zarządów i Dyrektorów Handlowych**

Etap 1 (2 dni):

JAK ZBUDOWAĆ ZESPÓŁ BANCASSURANCE – JAK NIM ZARZĄDZAĆ. ROLA LIDERA.

Etap 2 (**2 dni wiosna 2016**):

JAK EFEKTYWNIE ZARZĄDZAĆ ZESPOŁEM SPRZEDAWCÓW UBEZPIECZEŃ W BANKU.

Szkolenie dla **Sprzedawców Ubezpieczeń w Banku**

Etap 1 (2 dni):

JAK ZBUDOWAĆ SOLIDNE FUNDAMENTY EFEKTYWNOŚCI DORADCY UBEZPIECZENIOWEGO W BANKU?

Etap 2 (**2 dni wiosna 2016**):

JAK UCZYNIĆ SPRZEDAWCĘ BANKU - SPRZEDAWCĄ DORADCZYM W UBEZPIECZENIACH. SKUTECZNE METODY POZYSKIWANIA I OBSŁUGI KLIENTA (BANK AGENT WYŁĄCZNY / BANK MULTIAGENT)

Szczegółowe programy warsztatów.

Szkolenie dla **Członków Zarządów i Dyrektorów Handlowych**

Etap 1

JAK ZBUDOWAĆ ZESPÓŁ BANCASSURANCE – JAK NIM ZARZĄDZAĆ - ROLA LIDERA

Forma: Warsztaty

Czas trwania: 2 dni

Program warsztatów

1. Jak oszacować potencjał bancassurance w moim banku ?
2. Jak zbudować skuteczny zespół bancassurance – Kogo wybrać ?
3. Jak scedować odpowiedzialność za bancassurance w Banku ?
4. Jaka jest rola Agent, Brokera, Ubezpieczyciela w relacjach z Bankiem?
5. Jak zbudować relacje z Ubezpieczycielami, Brokerem itd. – na co zwrócić uwagę?
6. Co to jest synergia zespołu ?
7. Jaka jest rola Lidera Bancassurance ?
8. Kluczowe kompetencje Lidera Bancassurance w podziale na Wiedza, Umiejętności i Postawa.
9. Jak zbudować model rozwoju kompetencji Sprzedawcy Ubezpieczeń.
10. Jakie czynniki motywacyjne (pozafinansowe) można wykorzystać do motywowania do sprzedaży ubezpieczeń?
11. Efektywna komunikacja ,
 - a. proaktywna postawa,
 - b. podejście kooperacyjne (postawa wygrana- wygrana)
 - c. język przykładu, wizualizacja,
 - d. perspektywa rozmówcy , język korzyści.
12. Atmosfera pracy – jaki ma wpływ na rezultaty i jak ją budować?
 - a. Jaki system motywacyjny wybrać ?
 - b. Co i kiedy promować ?
13. Feedback jako narzędzie Lidera, (wypracowanie ankiety).
14. Jak efektywnie budować cele sprzedażowe w ubezpieczeniach i nimi zarządzać? (propozycja rozwiązań)
15. Jak organizować i prowadzić spotkania monitorujące i motywacyjne ?
 - a. schemat cyklicznego spotkania zespołu - funkcja motywacyjna i informacyjna,
 - b. spotkania indywidualne – ankieta podsumowanie i planowanie pracy.
16. Indywidualny Plan Rozwoju Kompetencji.
17. Narzędzia dostarczamy w Word i Excel po szkoleniu.

Etap 2 (wiosna 2016)

JAK EFEKTYWNIENIE ZARZĄDZAĆ ZESPOŁEM SPRZEDAWCÓW UBEZPIECZEŃ W BANKU

Forma: Warsztaty

Czas trwania: 2 dni

1. Jak oszacować potencjał banku w sprzedaży ubezpieczeń ?
2. Jak zbudować skuteczną strategię sprzedaży ubezpieczeń w banku – zgodnie z Rekomendacją U?
3. Kto może i powinien prowadzić zespół sprzedawców ubezpieczeń w Banku?
4. Jak wybrać sprzedawców ubezpieczeń – na co zwrócić uwagę – jak zbudować zgrany i skuteczny zespół sprzedawców ?
5. Jak działa i co to jest synergia zespołu ?
6. Jaka jest rola i odpowiedzialność Lidera zespołu ubezpieczeniowego w Banku?
7. Jak stworzyć balans w sferach osobistej / rodzinnej / zawodowej i dzięki temu podnieść efektywność w pracy.
9. Model rozwoju kompetencji Lidera w obszarach Wiedzy/Umiejętności/Postawy.
10. Postawa jako źródło automotywacji i baza skuteczności :
 - a. Równowaga wewnętrzna : Ciało/ Umysł/ Emocje
 - I. Ciało – aktywność fizyczna, odżywianie, regeneracja
 - II. Umysł jako narzędzie – techniki kontrolowania myśli
 - III. Emocje i ich wpływ na skuteczność – techniki kontrolowania emocji
 - b. Jak balans w sferach Osobistej/Rodzinnej/Zawodowej wpływa na skuteczność ?
 - c. Jak wykorzystać czas i łączyć sfery osobistą i zawodową ?
 - od indywidualnej strategii do planu działań.

Szkolenie dla **Sprzedawców Ubezpieczeń w Banku**

Etap 1

JAK UCZYNIĆ SPRZEDAWCĘ BANKU - SPRZEDAWCĄ DORADCZYM

W UBEZPIECZENIACH – SKUTECZNE METODY OBSŁUGI KLIENTA (BANK AGENT WYŁĄCZNY / BANK MULTIAGENT)

Forma: Warsztaty

Czas trwania 2 dni

1. Kto może być Sprzedawcą/ Doradcą Ubezpieczeniowym w Banku ?
2. Jak przygotować warsztat pracy Sprzedawcy/Doradcy Ubezpieczeniowego w Banku ?
3. Jaka jest rola Sprzedawcy/ Doradcy Ubezpieczeniowego w relacji z Klientem ?
4. Kluczowe kompetencje Doradcy Ubezpieczeniowego w podziale na Wiedza, Umiejętności i Postawa.
5. Jaka wiedza (jak przygotować materiały dla Doradcy)?
6. Jakiego Doradca Ubezpieczeniowy powinien mieć?:
 - a. umiejętności ?
 - b. postawę ?

7. Jak stworzyć efektywny model rozwoju kompetencji Doradcy Ubezpieczeniowego w obszarach Wiedzy/Umiejętności/Postawy ?.
8. Sprzedaż doradcza.
 - d. Co to oznacza i jaka jest różnica pomiędzy sprzedażą doradczą, a produktową , relacyjną, cenową ? (praktyczne przykłady).
 - e. Podejście do Klienta umożliwiające sprzedaż doradczą: otwartość, uśmiech, uważność, empatia, bycie naturalnym.
 - f. Określenie potrzeb poprzez zadawanie pytań otwartych.
 - I. Ankieta Klienta
 - II. Przygotowanie oferty
 - g. Prezentacja oferty /produktu językiem korzyści, wizualizacja.
 - h. Co to znaczy potrzeba z perspektywy Klienta ?
 - i. Obszar Sprzedawcy, a obszar Klienta w rozmowie handlowej.
 - j. „Wejście w buty” Klienta.
 - k. Efektywne metody komunikacji : język korzyści, wizualizacja.
 - l. Cena – obiekcja, czy wymówka ?
 - m. Warianty zamknięcia rozmowy sprzedażowej i jak postępować ?
 - Klient kupuje,
 - decyzja odsunięta w czasie,
 - Klient nie kupuje.
 - b. Indywidualny Plan Rozwoju Kompetencji.

Etap 2 (wiosna 2016)

JAK ZBUDOWAĆ SOLIDNE FUNDAMENTY EFEKTYWNOŚCI DORADCY UBEZPIECZENIOWEGO W BANKU?

Forma: Warsztaty

Czas trwania: 2 dni

1. Jak Doradca Ubezpieczeniowy w Banku wpływa na wyniki Banku ?
2. Jak ubezpieczenia i usługi bankowe się uzupełniają ?
3. Co to jest :
 - a. synergia produktów
 - b. synergia zespołu
 - c. jaka jest moja rola w zespole ?
4. Jak przygotować podstawowe narzędzia pracy Doradcy
 - a. Jak planować działania?
 - b. Jak planować sprzedaż?
 - c. Jak przygotowywać raporty dla Zarządu Banku?.
5. Jaka jest rola Doradcy Ubezpieczeniowego w relacji z Klientem ?
6. Kluczowe kompetencje Doradcy Ubezpieczeniowego w podziale na Wiedzę, Umiejętności i Postawę.
7. Model rozwoju kompetencji Doradcy w 3 obszarach.
8. Postawa jako źródło automotywacji i baza skuteczności:
 - I. Równowaga wewnętrzna : Ciało/ Umysł/ Emocje
 - II. Ciało – aktywność fizyczna, odżywianie, regeneracja

III. Umysł jako narzędzie – techniki kontrolowania myśli

IV. Emocje i ich wpływ na skuteczność – techniki kontrolowania emocji

V. Jak kochać pracę czyli jak stworzyć balans w sferach Osobistej/Rodzinnej/Zawodowej?

VI. Co wpływa na skuteczność ?

VII. Jak uczynić pracę przyjemnością ?

VIII. Jak dobrze wykorzystać czas i łączyć sfery osobistą i zawodową ? - od indywidualnej strategii do planu działań.

Koszt uczestnictwa w szkoleniu:

Koszt uczestnictwa w szkoleniu 1 osoby wynosi:

- Członków Zarządów i Dyrektorów Handlowych:
Etap 1 (2 dni): 900 zł + 23% VAT
Etap 2 (2 dni wiosna 2016): 900 zł + 23% VAT
- Sprzedawców Ubezpieczeń w Banku:
Etap 1 (2 dni): 800 zł + 23% VAT
Etap 2 (2 dni wiosna 2016): 800 zł + 23% VAT

Cena szkolenia obejmuje: koszty obiadów, kolacji, przerwy kawowej, materiałów szkoleniowych, gotowych narzędzi pracy z zespołem, kontakt mailowy z Trenerem raz w miesiącu.

Koszty podróży i noclegu pokrywane są przez Bank delegujący.

Miejsca szkoleń:

Bydgoszcz: miejsce szkolenia zostanie podane w terminie późniejszym;

Kraków: miejsce szkolenia zostanie podane w terminie późniejszym;

Warszawa: Hotel Gromada, Pl. Powstańców Warszawy 2, 00-030 Warszawa;

Lublin: PZMot ul. B. Prusa 8;

Rzeszów: ul. płk Leopolda Lisa Kuli 16, 35-025 Rzeszów;

Wrocław: Hotel Vega, ul. Grabiszyńska 251, Wrocław;

Olsztyn: sala konferencyjna BPS, sala 101, ul. Marsz. J. Piłsudskiego 32.

Informacje o szkoleniowcy:

Julita Popiołek

Trener z blisko 20 letnim doświadczeniem. Praktyk sprzedaży i zarządzania w branży finansowej. Pracę w ubezpieczeniach rozpoczęła w Nationale - Nederlanden, jako Doradca ubezpieczeniowy, następnie Unit Manager, Dyrektor Szkoleń i Trener Regionalny. Od 2008 roku trener i konsultant. Od 2015 Członek Zarządu Kadra Consulting sp.z o.o.

Katarzyna Kasztelan Przybylska

Praktyk 17 lat pracy w ubezpieczeniach. Zaczynała od pracownika back office, Agenta do Dyrektora Departamentu Bancassurance.

W ciągu 5 lat osiągnęła wynik z 8 mln do ponad 100 mln w Bancassurance w Concordii. Od stycznia 2015 niezależny Konsultant Biznesowy, Trener, Doradca Zarządu Banku. Aktywna społecznie, uczestniczyła w pracach nad rekomendacjami ZBP i PIU oraz KNF w zakresie bancassurance w ramach zespołu przy PIU. Prowadzi panele w konferencjach Bancassurance. Od 2015 wybrała niezależność Kadra Consulting Sp. z o.o. Prezes Zarządu.

Zgłoszenia:

Uprzejmie proszę o przesyłanie zgłoszeń (faksem, e-mail lub przez stronę internetową: www.zrbs@wp.pl – zakładka usługi- szkolenia) na poszczególne adresy, adekwatnie do miejsca szkolenia:

- **Wrocław** - Tel/fax: 71 344 32 56, email: zrbswroclaw@op.pl
- **Kraków** - Tel.: 12 633 27 04, email: kusmierz@zrbs.pl
- **Bydgoszcz** - Tel/fax.: 52 323 52 52, email: zwrewb@wp.pl
- **Warszawa** - Tel.: 22 326 12 02, Tel/fax: 22 629 52 65, email: sekretariat.zrbs@wp.pl
- **Olsztyn** - Tel/fax: 89 521 81 25, email: zrbs.olsztyn@poczta.internetdsl.pl
- **Lublin**- Tel. Dyrektor Delegatury Antoni Korzeniowski 698 635 087, email: a_korzeniowski@wp.pl
- **Rzeszów** - Tel. Dyrektor Delegatury Stefan Chudy 698 635 083, email: stefanchudy@onet.eu

W załączeniu: Karta zgłoszenia

SERDECZNIE ZACHĘCAM DO UDZIAŁU W SZKOLENIU

Załączam pozdrowienia

Z poważaniem
Prezes Zarządu
/-/ Piotr Huzior

Zgłoszenie uczestnictwa w szkoleniu
„Akademia Bancassurance”

Nazwa i adres Banku Spółdzielczego	Nazwa Banku:
	Ulica:
	Poczta:
	NIP:
Telefon	
Faks	
Email	

Harmonogram szkoleń:

Delegatury (proszę zakreślić wybraną)	Temat: „Akademia Bancassurance”
<input type="checkbox"/> Rzeszów	22 i 23 IX. 2015 Zarządy; 01 i 02 XII. 2015 Sprzedawcy
<input type="checkbox"/> Olsztyn	11 i 12 VIII. 2015 Zarządy; 20 i 21 X. 2015 Sprzedawcy
<input type="checkbox"/> Bydgoszcz	04 i 05 VIII. 2015 Zarządy; 13 i 14 X. 2015 Sprzedawcy
<input type="checkbox"/> Warszawa	18 i 19 VIII. 2015 Zarządy; 27 i 28 X. 2015 Sprzedawcy
<input type="checkbox"/> Wrocław	15 i 16 IX. 2015 Zarządy; 24 i 25 XI. 2015 Sprzedawcy
<input type="checkbox"/> Kraków	29 i 30 IX. 2015 Zarządy; 26 i 27 XI. 2015 Sprzedawcy
<input type="checkbox"/> Lublin	06 i 07 X. 2015 Zarządy; 17 i 18 XI. 2015 Sprzedawcy

Zgłaszamy udział następujących osób:

L.p.	Nazwisko i imię uczestnika	Nocleg tak/nie ilość osób w pokoju /1, 2/