



POZVÁNKA NA WORKSHOP

Jak si udržet klienta a budovat vztah

vedený Ing. Evou Gmentovou, LL.M., úspěšným obchodníkem a vzdělavatelem

Kdy: 9. 11. 2018 | od 9.30 h

Kde: místo bude upřesněno přihlášeným e-mailem

Školitelé: Ing. Eva Gmentová, LL.M.

Účastnický příspěvek: 3.960 Kč

Přihlášky posílejte na adresu

prihlaska@eg-egi.cz

Komu je workshop určen?

Workshop je pro každého, kdo dnes a denně jedná s klientem a jehož práce je na vztazích s klientem závislá. Pojištění je de facto služba. Jak klientovi sloužit a mít z toho oboustranný prospěch?

Maximální počet účastníků – 10 osob

O lektorech

Ing. Eva Gmentová, LL.M. má více než 30 let praxe ve finančních službách, od roku 2000 v pojišťovnictví; specialista na zemědělské pojištění, zodpovědnost za pojištění skupiny AGROFERT již od roku 2001. Absolventka Vysoké školy zemědělské, nyní Zemědělské Univerzity v Praze. Absolventka postgraduálního kurzu Aktuální otázky v pojišťovnictví na VŠE. Studium profesního vzdělávání v oblasti práva s dosažením titulu LL.M. v oblasti Korporátního práva, dizertační práce na téma Civilní a trestně právní odpovědnost statutárních orgánů v kontextu s trestným činem pojistného podvodu.

Program

9.30–10 hodin Prezence

10–15 hodin Workshop

- » Jak jednat s klientem
- » Čeho se vyvarovat
- » Jak navázat přátelský vztah
- » Jak ho budovat
- » Diskuse | Závěr

Každý úspěšný obchodník si své know how přísně stráží, ale netají se tím, že mít s klientem dobrý vztah je základ celého podnikání.

VZDĚLÁVÁNÍ PRO PRAXI V OBLASTI POJIŠTĚNÍ
OSOBNÍ PŘÍSTUP KE STUDENTŮM

