



## POZVÁNKA NA SEMINÁŘ

1 den

PRAHA  
OSTRAVA

**E.G.I.**  
Education Grow Insurance

### Jak si udržet klienta a budovat vztah

vedený Ing. Evou Gmentovou, LL.M., zkušeným mentorem

Termíny: 22. 5. 2019 Praha • 9. 5. 2019 Ostrava | od 9.30 h  
Kde: místo bude upřesněno přihlášeným e-mailem

Školitel: Ing. Eva Gmentová, LL.M.  
Účastnický příspěvek: 3.960 Kč

Přihlášky posílejte na adresu  
[prihlaska@eg-egi.cz](mailto:prihlaska@eg-egi.cz)

### Komu je seminář určen?

Kurz 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?

**Počet účastníků** – minimálně 6 | maximálně 10

#### O lektorovi

**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.

#### Obsah semináře

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

#### Časový rozsah – 6 hodin

Začátek v 9.30 h | konec v 15.00–16.00 h s pauzou na oběd

*Pouze spolupráce založená na dobrém vztahu může dlouhodobě fungovat.*

# SDÍLENÍM ZKUŠENOSTÍ ODBORNÍKŮ K VAŠEMU RŮSTU!

