AKADEMIA reverto

Panel Praktyków

Seria: Ubezpieczenia i Inwestycje

www.reverto.pl

Liderzy branży zdradzają tajemnice swojego sukcesu!

Panel Praktyków

Seria: Ubezpieczenia i Inwestycje

To pierwsze w Polsce warsztaty
dla sprzedawców ubezpieczeń i programów inwestycyjnych.

Wiedza prawdziwych praktyków znających realia rynku do Waszej dyspozycji!

- Kiedy: 7 kwietnia 2016, godz.11.00-20.00
- Gdzie: Warszawa
- Cena: 99,- /obejmuje całodniowy serwis kawowy, nie obejmuje lunchu/

www.reverto.pl

Pracować z Wami będą

Remigiusz Stanisławek

Pierwszy w Polsce członek MDRT z 2-krotnym tytułem Top Of The Table. Niezależny ekspert w tematyce funduszy inwestycyjnych. Rachunek maklerski założył już pod koniec nauki w liceum, dzisiaj: bloger, pogromca mitów inwestowania, trener inwestycyjny, inwestor. Członek prestiżowej grupy specjalistów z branży finansowo ubezpieczeniowej na całym świecie – MDRT -Million Dollar Round Table. W jego stacjonarnych szkoleniach uczestniczyło ponad 3000 uczestników, a warsztaty internetowe potrafią zgromadzić ponad 500 słuchaczy jednocześnie. O tematach pozornie trudnych potrafi mówić w sposób docierający do każdego. Jak mówią uczestnicy szkoleń „sprowadził inwestowanie pod strzechy i odczarował je z pozornej magii". Naucza z zakresu edukacji finansowej. Wykłada na uczelniach i konferencjach, publikuje w prasie i portalach finansowych. Udowadnia, że nie potrzeba doktoratu z ekonomii, aby wygrać z inwestycjami. Pokazuje jak opiekować się złotówką, aby przyprowadziła drugą.

Wiesława Pastuszek

Ekspert w dziedzinie sprzedaży produktów, których klient nie chce, a sprzedawca się boi. Ponad 50 000 uczestników jej szkoleń z wrogów sprzedaży stało się entuzjastami tej profesji. Uczy sprzedaży praktycznej i skutecznej, która przyniosła klientom ponad 100 milionów dobrze ulokowanych inwestycji. Daje narzędzia przynoszące wyniki biznesowe. Od 21 lat pracuje na rynku dla największych instytucji finansowych. Słuchaczka prestiżowej szkoły MDRT oraz Europejskiej Akademii Ubezpieczeń. Pomysłodawca projektu „perpetuum mobile sprzedaży", w którym uczy „jak sprzedać nie sprzedając". Jest właścicielem biznesu, który pomaga świadomym przedsiębiorcom w 12 krokach uzyskać niezależność w biznesie, bo wierzy, że ma to sens.

Adam Gołębiewski

Uczeń wybitnych nauczycieli, który z pasją wciela ich nauki w życie. Wizjoner idealnej sprzedaży i poszukiwacz niestandardowych rozwiązań. Absolwent studiów prawniczych, który w swojej pracy wykorzystuje wiedzę doradcy inwestycyjnego i podatkowego. Autor unikatowych strategii inwestycyjnych, którego misją jest edukacja finansowa dla każdego, ponieważ wierzy, że przyszłość odpowiedzialnych ludzi leży w ich rękach.

Odkrywa tajniki psychologii giełdy:

- → Jak krok po kroku przeprowadzić swoje inwestycje przez ulice na czerwonym świetle;
- → Co zrobić jak biznesowe media dają komunikat a Ty go nie rozumiesz;
- → Dlaczego nie słuchać prognoz analityków;
- → Dlaczego najwięksi inwestorzy na świecie postępują inaczej.

Plan szkolenia

I część 11.00-14.00

1. FUNDUSZE TO NIE LOKATA

Podobno 80% inwestorów nigdy nie loguje się na swoje konto polisy inwestycyjnej i w zarządzaniu funduszami stosuje zasadę KIT czyli Kup i Trzymaj. Przyjęło się z góry zakładać, że Klient nie chce i na pewno nie zrozumie.

Cóż - Remigiusz Stanisławek twórca portali Opiekun Inwestora oraz Opiekun Zysku ma inne doświadczenia. Powyższe założenia wynikały zazwyczaj z ... modelu sprzedaży - łatwiej było inwestorom przekazać że wystarczy po prostu wpłacać...

W trakcie warsztatu **Remigiusz pokaże kilka mitów inwestowania** (aby zrozumieć dlaczego strategie KIT czy uśredniania mają małe szanse na zyski dla inwestorów...). **Pokaże też jak współpracować ze świadomymi inwestorami.** A początkujących przekonać, że warto inwestować świadomie.

W drugiej części wykładu - prezentacja narzędzi wspierających doradców (nie zajmujących Twojego czasu) a od Klientów wymagając zaangażowania na poziomie 10 minut w miesiącu.
Jeżeli Twoi Klienci nie potrafią swojej przyszłej emeryturze poświęcić tej niecałej jednej godziny w skali roku (jednej godziny na rok!) to znak, że być może w ogóle nie potrzebują inwestować i tak naprawdę nie szanują swoich oszczędności?

2. PERPETUUM MOBILE SPRZEDAŻY

Każdy żyje ze sprzedaży czegoś pewnie, dlatego zawód SPRZEDAWCY jest najważniejszą umiejętnością na świecie. Jeżeli chcesz zobaczyć najlepszych w akcji i usłyszeć ich unikatowe metody, których nie poznasz na żadnej uczelni, zapisz się na ten panel.

Dowiesz się:

→ Co zrobić, aby klient kupił zanim zaczniesz sprzedaż.
→ Jak działa zasada im mniej sprzedaży tym więcej zakupów.
→ Co zrobić, aby pokochać sprzedaż i na niej zarobić fortunę.

Przerwa lunchowa 14.00-15.00

Plan szkolenia

II część 15.00-18.00

Warsztat w 3 grupach tematycznych:

1. BAZA KLIENTÓW INWESTYCYJNYCH JAKO PONOWNE ŹRÓDŁO PROWIZJI SPRZEDAWCY

→ Pokażemy co zrobić aby posiadane przez agentów bazy ich klientów mogły ponownie generować prowizje bez przenoszenia kapitału na inne programy.
→ Udostępnimy ofertę produktową z powodu której klient będzie chciał zostać.
→ Zdradzimy zasady najskuteczniejszej budowy oferty agenta.

2. ZASADY DZIAŁANIA NARZĘDZIA W SPRZEDAŻY Z GWARANCJĄ 70% SKUTECZNOŚCI

→ Pokażemy autorskie , sprawdzone narzędzie które po zastosowaniu gwarantuje wysoką sprzedaż i stabilność portfela agenta.
→ Przećwiczymy z każdym zastosowanie tego narzędzia.

3. CO ZROBIĆ ABY KAPITAŁ KLIENTA POZOSTAŁ NA KONTACH I ZARABIAŁ POMIMO PRAWA DO WYPŁATY?

→ Udostępnimy mechanizm działania **narzędzi wspomagających zarządzanie inwestycjami klienta.**
→ Nauczymy jak przekonać Klienta że aktywne inwestowanie nie musi oznaczać dużego ryzyka - czyli jak chronić wypracowane zyski i jak unikać dużych strat.

Będzie też kilka zdań na temat organizacji MDRT i korzyści z członkostwa. Te informacje przekaże jedyny w Polsce doradca z tytułem Top Of The Table MDRT.

Panel pytań i odpowiedzi ze sprzedawcami i wykładowcami 18.30-20.00

Uwaga! Będzie możliwość zapoznania się z ofertą współpracy oraz zasadami otrzymania baz klientów portfeli sierocych do obsługi własnej.