
SEMINARIUM: JAK W PROSTY I EFEKTYWNY SPOSÓB PROWADZIĆ SPRZEDAŻ
PRODUKTÓW OPARTYCH O FUNDUSZE INWESTYCYJNE NIE MÓWIĄC
O ICH WYNIKACH?

PROFIL UCZESTNIKA:

Szkolenie dedykowane jest dla pracowników pionów sprzedażowych (kadry kierowniczej jak i bezpośrednich sprzedawców) oraz trenerów w strukturach dystrybucyjnych z szeroko pojętej branży finansowej (TFI, firmy ubezpieczeniowe, banki, firmy pośrednictwa finansowego).

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW:

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy powinni:

- Wiedzieć dlaczego wybór strategii jest ważniejszy od mówienia o wynikach funduszy w procesie sprzedaży rozwiązań opartych o fundusze inwestycyjne
- Umieć zbudować strategię inwestycyjną dopasowaną do profilu klienta
- Umieć wyjaśnić różnice pomiędzy poszczególnymi strategiami
- Umieć skutecznie zaprezentować strategię klientowi
- Wiedzieć jak dobrać fundusze do realizacji założonej strategii

METODY SZKOLENIA:

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

TERMIN: 31 marca 2010

MIEJSCE: Hotel Lord, Warszawa, Krakowska 218

KOSZT: 950 zł (atrakcyjne rabaty już przy dwóch uczestnikach lub przy kontynuacji szkoleń otwartych z oferty - by poznać szczegóły oferty prosimy o kontakt pod numer (22) 695 02 02 lub adres szkolenia@analizy.pl)

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: Grzegorz Raupuk, współzałożyciel i Prezes Zarządu firmy Analizy Online Sp. z o.o.
Jarosław Majdan - Dyrektor ds. szkoleń i sprzedaży