

# **VAŽNOST EDUKACIJE (TRENINGA) ZASTUPNIKA ZA POVEĆANJE PRODAJE OSIGURANJA!**

**Dragica Korenjak, dipl. manag.**  
Savjetnica za razvoj prodajnih mreža  
([www.dkorenjak.eu](http://www.dkorenjak.eu))

U suradnji sa **prof. dr. Mario Plenković**  
**President of the Croatian Communication & IFCA**

Nijedan trgovac nije propao  
zbog toga što je plaćao  
osiguranje,  
ali su mnogi propali zato,  
što ga nisu platili.

(Anonimni dubrovački trgovac iz 16. vijeka)

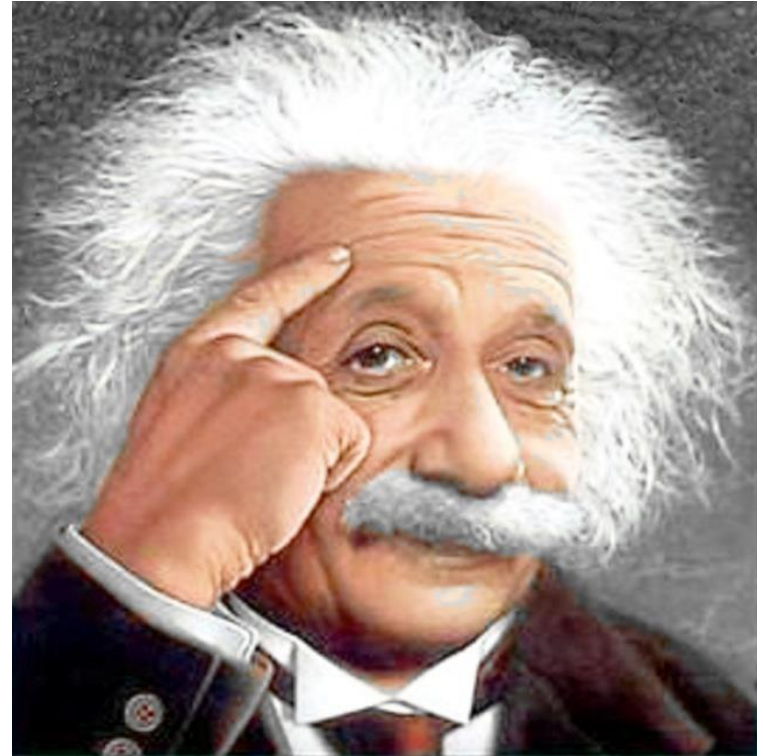
**Jedina stvar koju imaš na ovom svijetu, je ono što znaš prodati.  
I smiješno pri tome je,  
da si prodavač, a to uopšte ne znaš.**

**(Arthur Miller)**



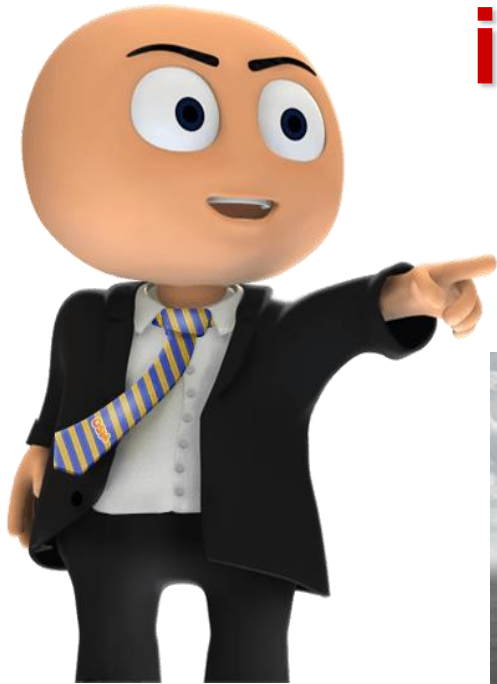
**Teorija** je,  
kad sve znaš,  
pa **ništa neradi.**  
**Praksa** je ,  
kada sve radi,  
pa **neznaš zašto!**

(Albert Einstein)



# INVESTICIJA u znanje isplaćuje najbolje kamate!

(Benjamin Franklin)



**+30%**



**-30%**

# Sa znanjima iz prošlosti, ne možemo slijediti razvoj u budućnosti!



**MODEL TELEFONA  
NOKIA IZ 1991. g.**



**MODEL PAMETNOG TELEFONA  
IZ 2018. g.**

# Jedino pravu sigurnost u sadašnjem svijetu čovjeku mogu pružiti **ZNANJE, ISKUSTVO I SPOSOBNOST.**

(Henry Ford)



# PRODAJA JE BOJNA FRONTA

- gdje je najteža bitka **poboljšati** prodajne rezultate?
- za većinu tvrtki najviše **željena** promjena.





# POSTOJI VELIKA RAZLIKA IZMEĐU ŽELJE I POTREBE!



# Primjer u osiguranju!

**OSOBA KOJA IMA OBITELJ, TREBA OSIGURANJE. MOŽDA TREBA OSIGURANJE ZA ZAŠTITU OBITELJ, ALI STVARNO ŽELI OSJEĆAJ SIGURNOSTI.**



# BRZINA U PRODAJI JE ZNAČAJNA!



**“NISU VELIKI, KOJI JEDU MALE,  
NEGO BRZI, KOJI JEDU SPORE.”**

# PRODAJNA KARIJERA SE GRADI, NE DOBIVA!

**ZNANJE!**



# KO SEBE POZNAJE, BOLJE KORISTI **SVOJE** VRLINE I VRLINE **SVOJIH SURADNIKA!**

- prepoznati svoje vještine,
- razumeti svoja ponašanja,
- uočiti sopstvena ograničenja,
- izbeći zamke,
- pronaći osobne potencijale.



# MEĐUSOBNO POVJERENJE



**suradnik**

**voditelj**

**OSJEĆAJ SIGURNOSTI**

# MOTIVIRANOST ZNAČI:

- spremnost na aktivno učenje,
- želju da se uvijek bude u toku,
- sposobnost predlaganja poboljšanja poslovnih procesa,

a sve je to **nemoguće** ostvariti pristupajući problemu samo **sa stajališta struke.**

**U DANAŠNJE VRIJEME VIŠE SE  
CIJENE VJEŠTINE I ZNANJA  
OD DIPLOME.**



**Dio raziskave:**

# **Važnost obrazovanja u razvoju struke zastupnika za osiguranje u jugoistočnoj Europi**

**350 ispitanika:** Slovenije, Hrvatske, Bosne i Hercegovine,  
Srbije, Makedonije i Crne Gore

Istraživanje obavila:

**Dragica Korenjak, dipl. manag.,**

Savjetnica za razvoj prodajnih mreža

i

**Prof. dr. Mario Plenković,**

President of the Croatian Communication & IFCA



# Rezultati mnogih istraživanja pokazali su:

- DA SE MOTIVACIJA,
- INICIJATIVA,
- FLEKSIBILNOST I
- PRILAGODLJIVOST,

smatraju najvažnijim osobinama u procesu odabira kandidata za radna mjesta.

FLEKSIBILNOST



ISKUSTVO



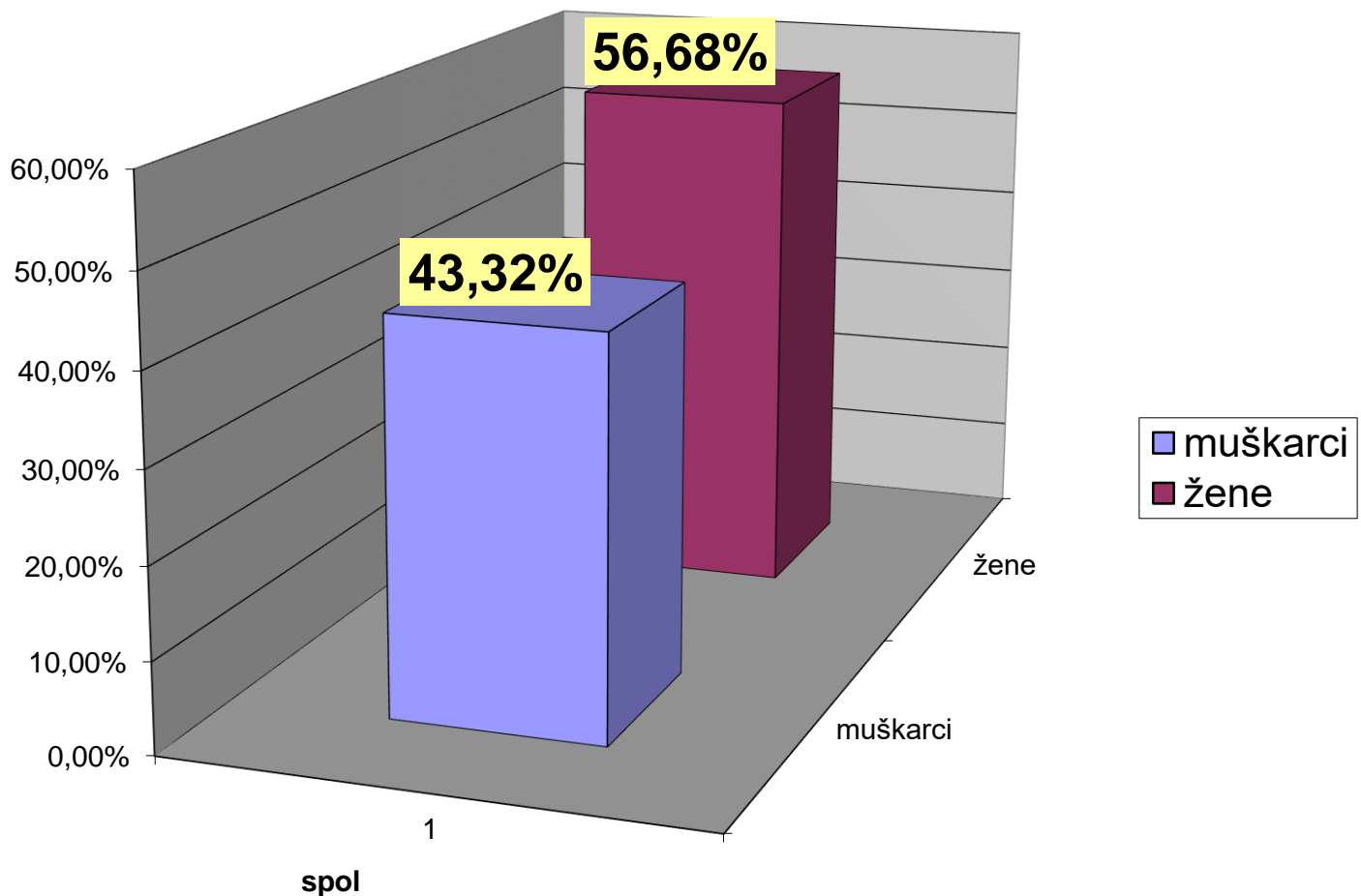
PROFESIONALNOST



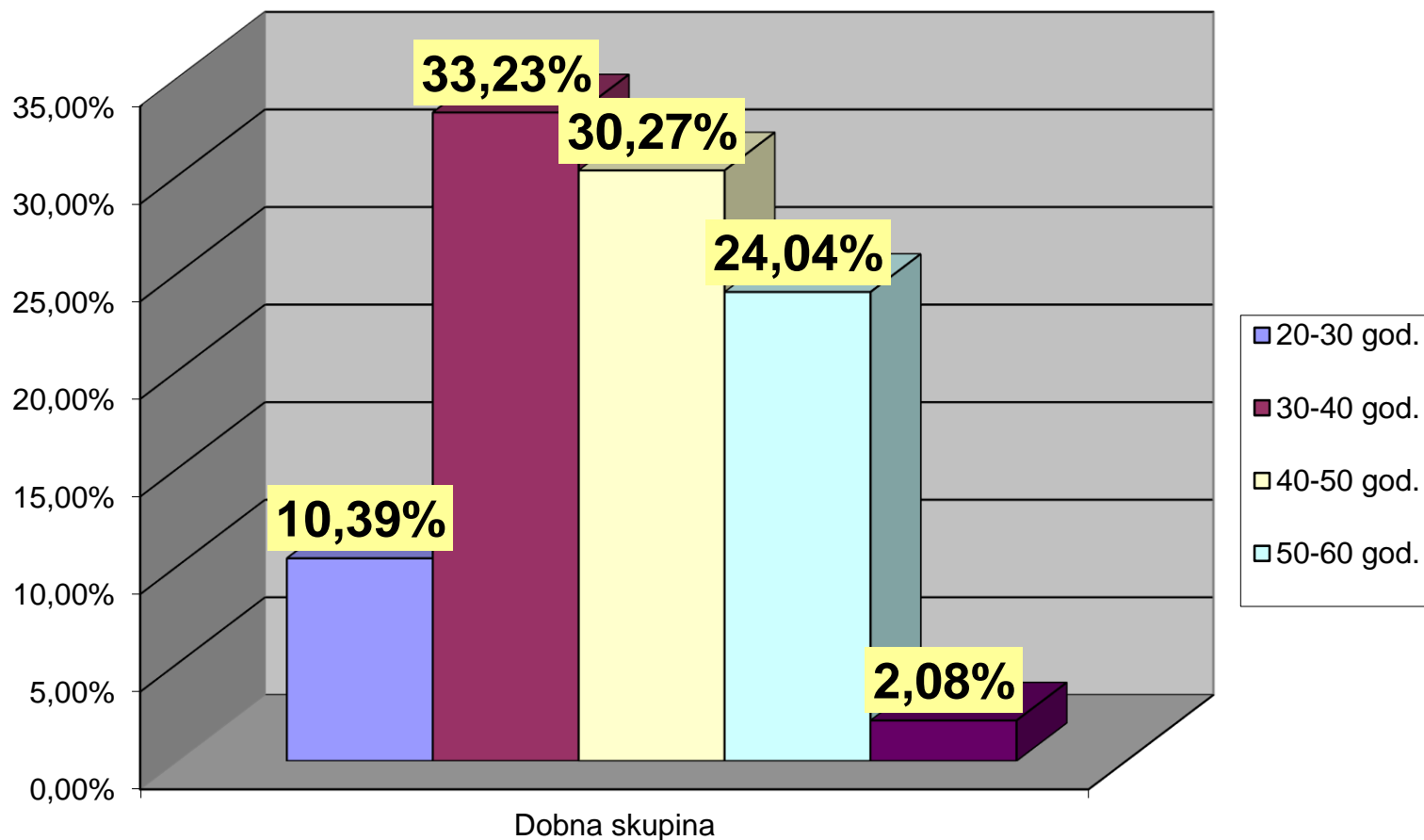
ODZIV



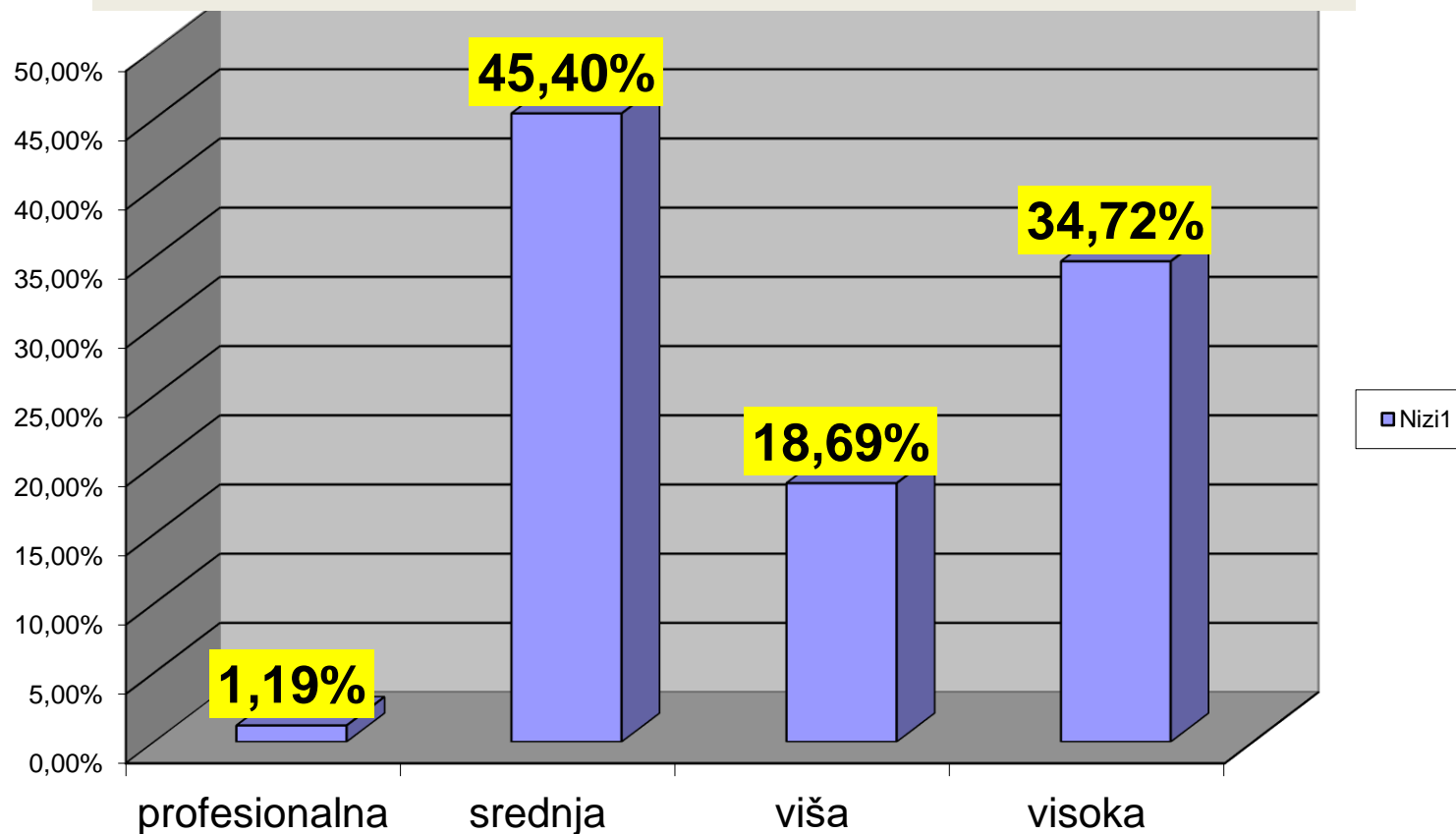
## Zastupniki osiguranja prema spolu



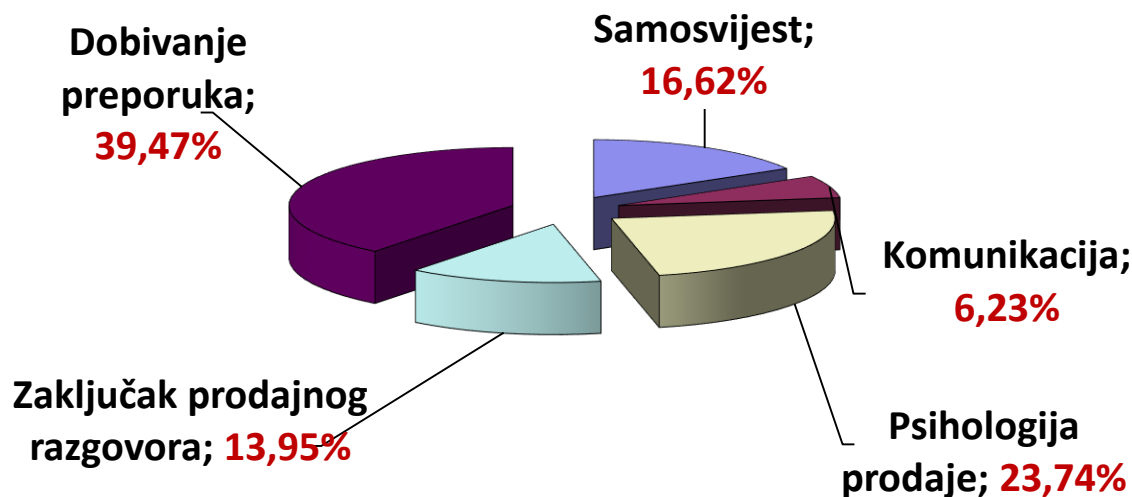
## Zastupniki osiguranja po dobnim skupinama



## Najviša razina obrazovanja zastupnika osiguranja

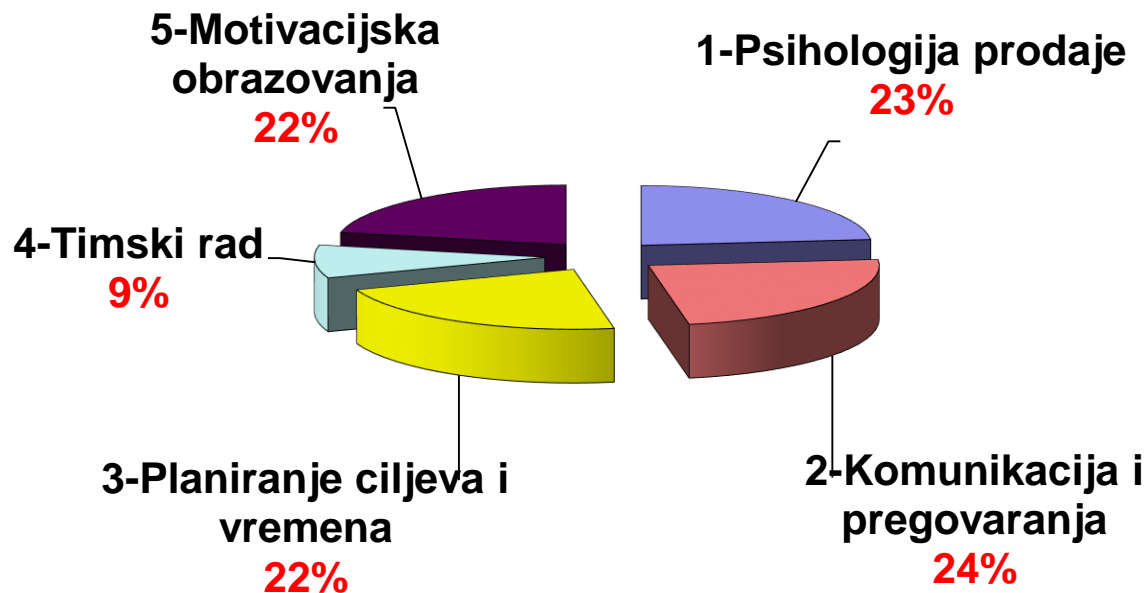


## Najčešće blokade ili ograničenje za rad zastupnika osiguranja u prodaji



1. Preporuke
2. Samopouzdanje
3. Psihologija prodaje
4. Zaključak PR
5. Komunikacija

# Potrebna mekana obrazovanja za rad zastupnika osiguranja u prodaji



1. Komunikacija
2. Psihologija prodaje
3. Motivacija
4. Planiranje vremena i ciljeva
5. Timski rad



# Moje mišljenje:

## Tri dobre i slabe strane edukacije prodajnih mreža i njihovih voditelja



**POVERENJE JE KAO GUMICA ZA BRISANJE,  
SMANJUJE SE NAKON SVAKE GREŠKE!**

# 1. VODITELJI LJUDI SU VAŠ POSAO!







## 2. MOTIVACIJA?



# 3. DELEGIRANJE I KONTROLA?

## MJESEČNA ANALIZA – 2018.

	JAN	FEB	MAR	APR	MAJ	JUN	JUL	AVG	SEP	OKT	NOV	DEC
Uspješno	U											
Neuspješno		N										
Djelomično			D									

1. Zašto? U, N, D?

2. Promjena?

Zašto, gdje, kako, kada, s kim?

3. Nagrada, pohvala, iskustvo?



# 1. Prodajna mreža **SAMOPOUZDANJE!**



**KO SEBE POZNAJE, BOLJE KORISTI SVOJE VRLINE!**

# 2. ZNANJE!



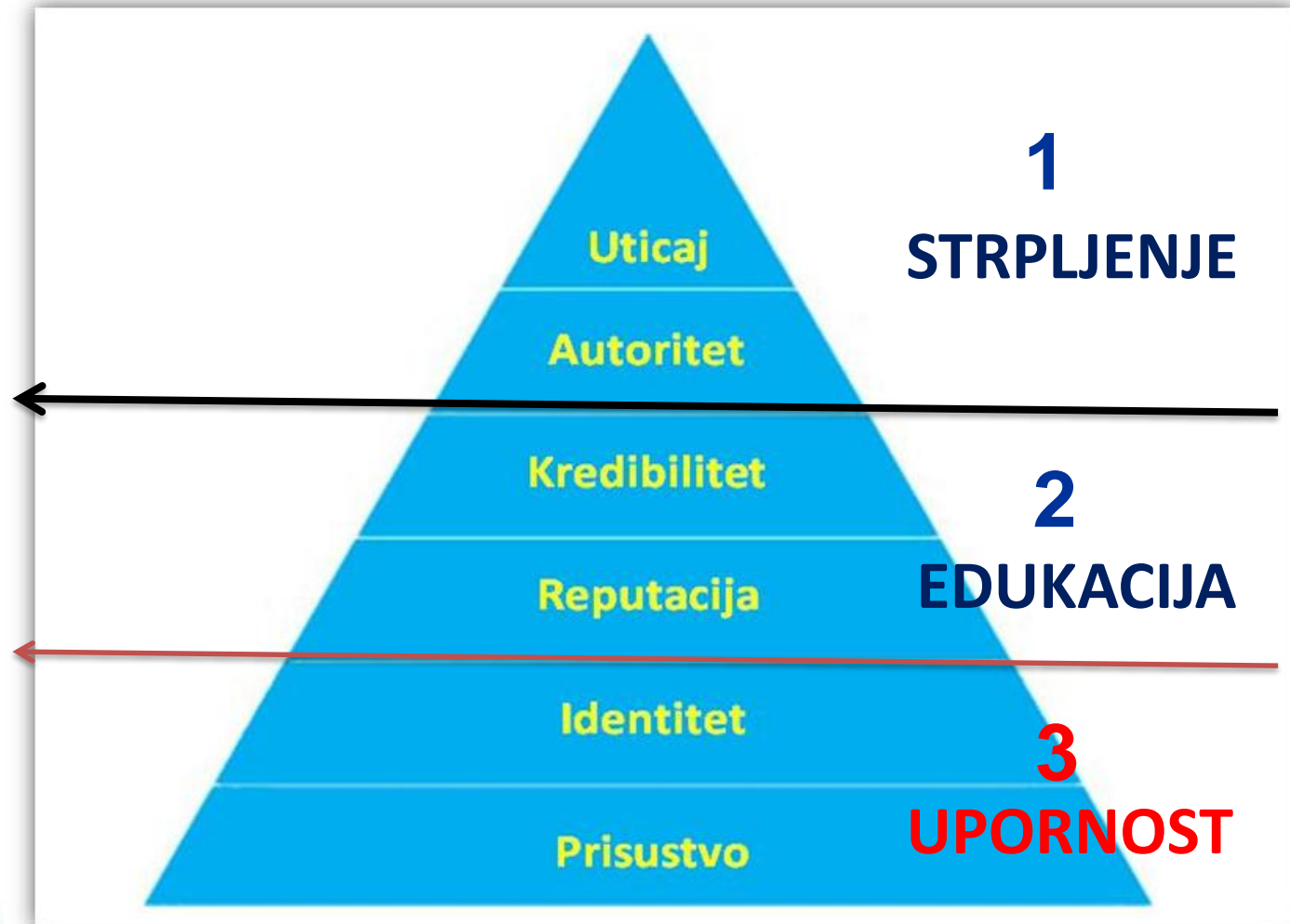
**NITKO NA SVJETU NIJE JAČI OD ČOVJEKA KOJI ZNA.**

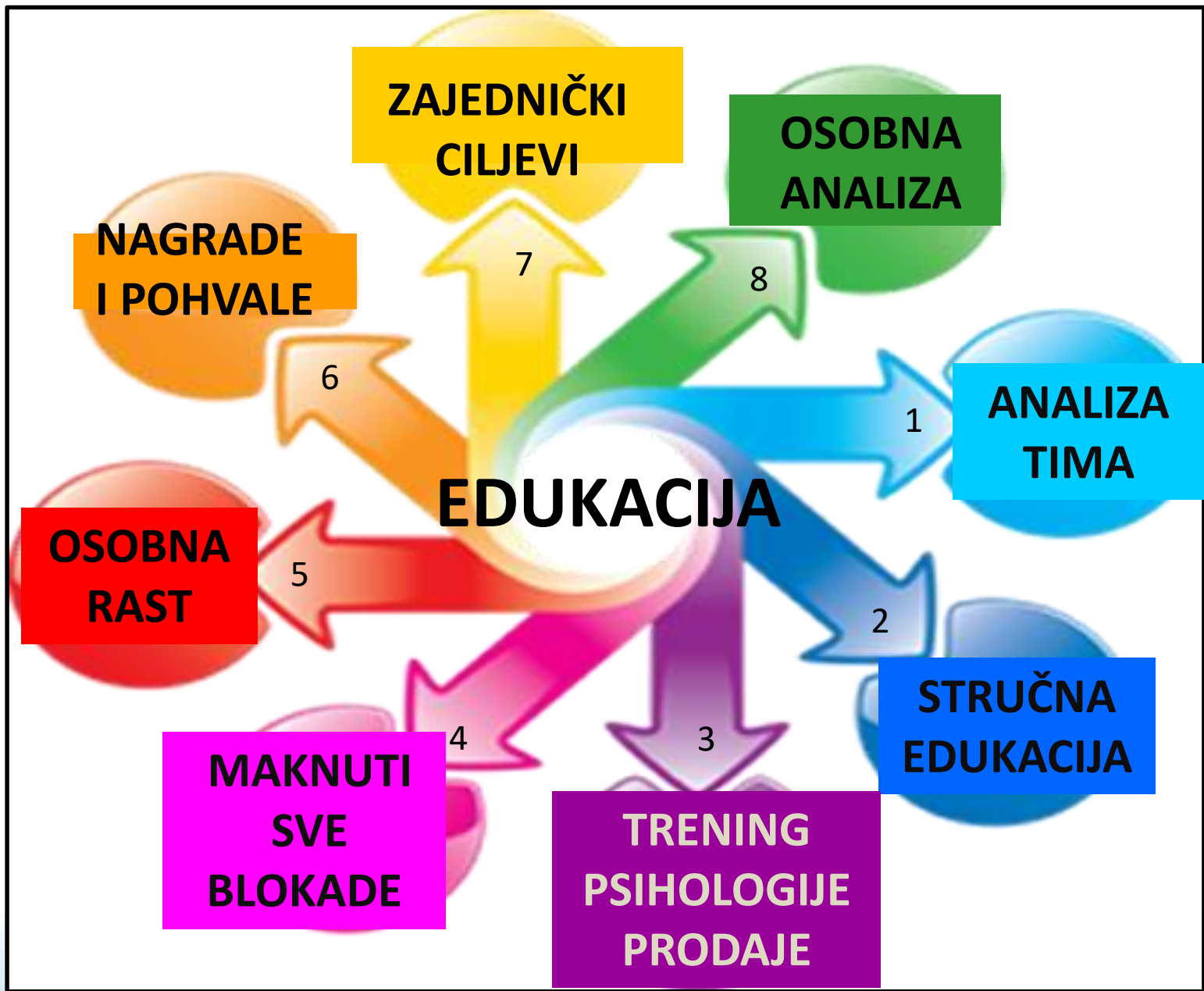
**(Japanska poslovice)**

### 3. U PRODAJI IMA MNOGO PREPREKA, A NAJJAČE SU ONE PSIHOLOŠKE.

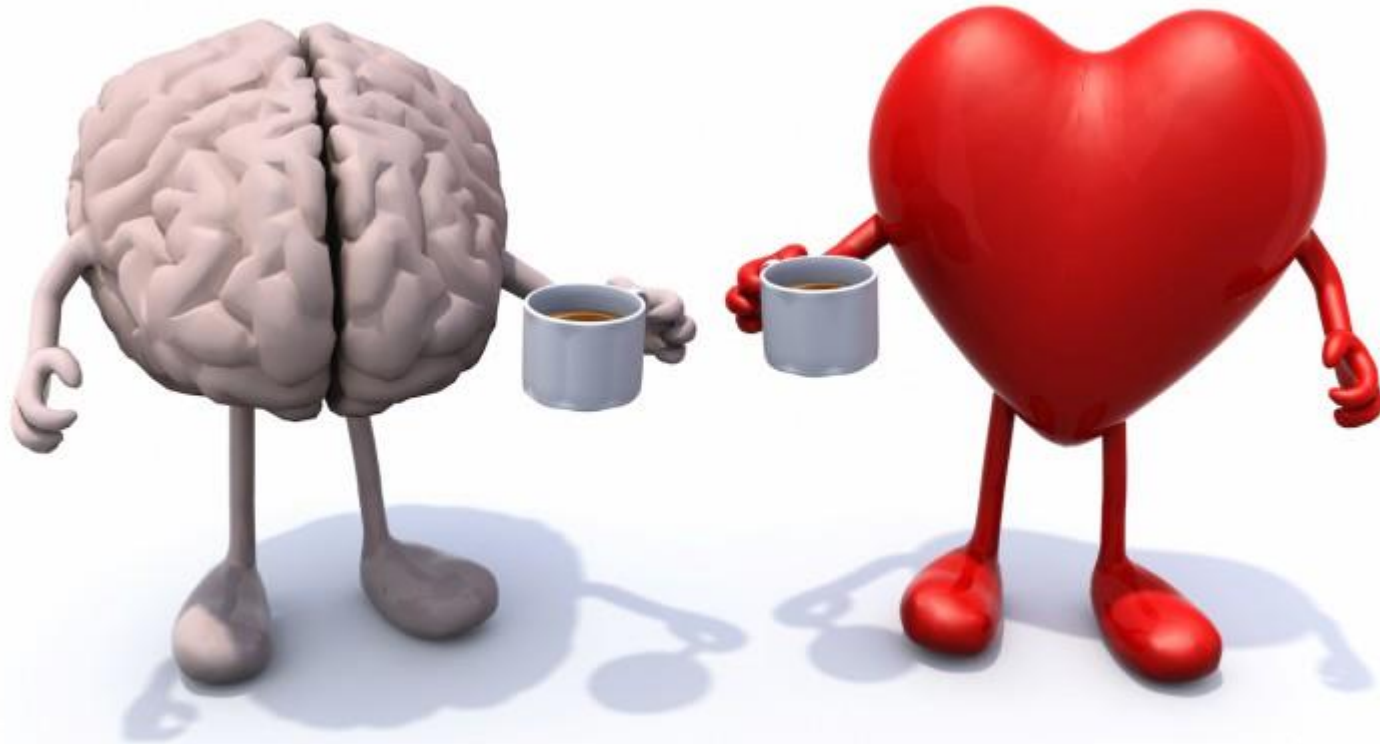


# TRI NAJBITNIJA PODRUČJA U KARIJERI!





# ZNANJE I HRABROST



**CILJEVE POSTAVLJAMO S GLAVOM,  
A POSTIĆI ĆEMO IH SA SRCEM.**



# NITKO NA SVIJETU NIJE JAČI OD ČOVJEKA KOJI ZNA!

(Japanska poslovice)



**I tako sam naučio tri važne stvari:**

1. Ne obećaj kad si sretan.
2. Ne odgovaraj kad si ljut.
3. Ne donosi odluke kad si tužan.

# Hvala na pažnji



[www.dkorenjak.eu](http://www.dkorenjak.eu)