

Čo si máš predstaviť pod takým že Aspect?

Sme takmer rodinná firma – takmer preto, že aj keď nie sme všetci príbuzní, máme sa radi a snažíme sa jeden druhému pomôcť keď treba ☺. Oficiálne sme samostatný finančný agent zapísaný v Národnej banke Slovenska v sektoroch poistenia alebo zaistenia a poskytovania úverov a spotrebiteľských úverov.

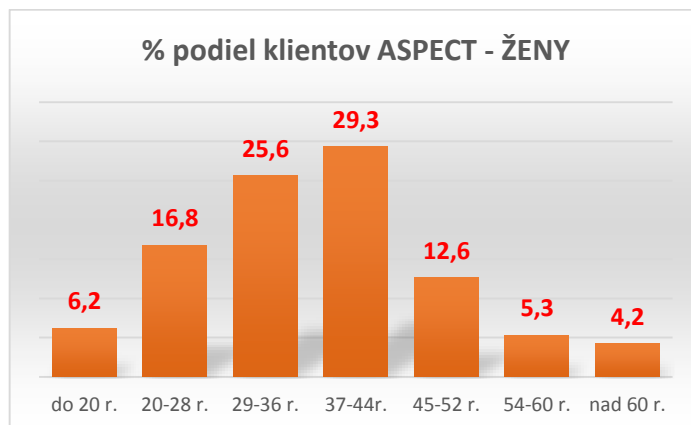
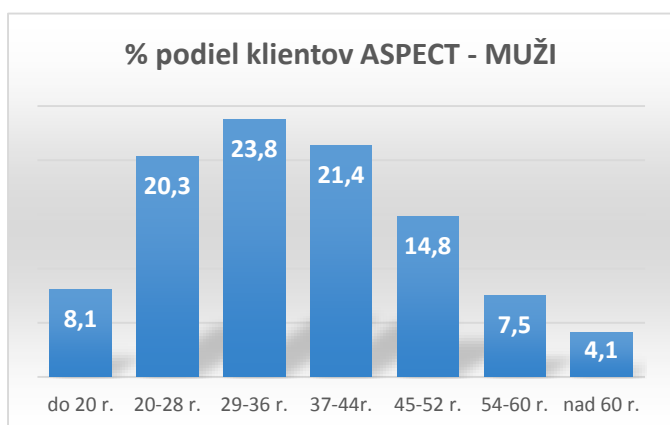
*Naším cieľom je pomôcť klientom vybrať si z ponúkaných produktov ten, z ktorého sa dá očakávať reálny úžitok. Platí u nás jedno **dôležité pravidlo** : nepredám klientovi nič, čo by som si na jeho mieste nekúpil sám.*

Čím sa vlastne zaoberáme?

Predajom. Otázka je, čo predávame? Jedným slovom ÚŽITOK ☺. Takto sa tomu hovorí v múdrych knihách, ale povedzme si na rovinu – poisťky a úvery. Ten úžitok je príjemný dôsledok tvojej dobre vykonanej práce.

Kto sú naši klienti ?

Absolútnu väčšinu našich klientov tvoria **ľudia vo veku 29-52 rokov (a ich deti)**.



A kto sú naši hlavní partneri?

Poisťovne a banky, predávajúce **produkty, o ktorých kvalite sme presvedčení, a v prípade poisťovní máme veľmi dobré skúsenosti s likvidáciou poisťných udalostí. Preferujeme poisťovne:**



A banky:



Kto my vlastne sme ? niečo málo o ľuďoch a firme 😊

Základ firmy tvoria traja majitelia, Silvia, Anka a Jano – staré psy v oblasti poskytovania finančných služieb, inak takto milí a príjemní ľudia



Hlavný stan máme v Žiline, na ulici Republiky 13



Ale tí najdôležitejší sú naši obchodníci – roztrúsení sú po strednom a východnom Slovensku a každý jeden z nich je skvelý.

Čo nás to napadlo hľadať obchodníkov?

Budujeme profesionálny tím obchodníkov, ktorých baví byť v neustálom kontakte s klientami majú záujem robiť túto prácu dlhodobo, rovnako ako my.

Ak sa ti toto nepozdáva, ďalej nečítaj!

Základné a zásadné pravidlá našej firmy :

- **NEPREDÁŠ PRODUKT KTORÝ BY SI SI SÁM NEKÚPIL.** Predať čokoľvek nie je ťažké, ale podpisom zmluvy to u nás nekončí, práve naopak – tu sa vzťah s klientom začína. Máme s našimi klientami veľmi dobré vzťahy a chceme, aby to tak aj zostalo.
- **PREDÁVAŠ ÚŽITOK.** Toto nie je pre nás len fráza z múdrej knihy, skutočne od obchodníkov očakávame a vyžadujeme, aby pri posudzovaní klientovej situácie myslel predovšetkým na to, čo bude mať z produktu, ktorý mu predá. A čo je veľmi dôležité, **AK NEMÁM PRODUKT, KTORÝ JE PRE KLIENTA VHODNÝ, RADŠEJ MU NEPREDÁM NIČ, AKO BLBOSŤ!!!**
- **NIKTO NEVIE VŠETKO.** Nie je hanba spýtať sa, hanba je zostať hlúpy. Pre obchodníkov sme k dispozícii v podstate kedykoľvek, okrem času keď spíme ☺
- **OD ROBOTY AJ KONE KAPÚ** ☺ A preto máme pravidelne nepravidelne **Aspect day**, spojenie príjemného (zábava) s užitočným (školenie) niekde mimo firmy v príjemnom prostredí. Hudba, tanec, klobása do skorého rána.
- **SI NAŠA „KRVNÁ SKUPINA“.** Chceš robiť tento biznis dlhodobo a takým spôsobom, aby si po čase nemusel „chodiť kanálmí“, nemáš divné potreby zatajovať klientovi niektoré fakty o produktoch v obave, že by to nekúpil, prípadne mu nedajbože otvorene klamať. Necítiš tiež potrebu zbierať a ďalej distribuovať rôzne fámy a klebety, či už o kolegoch, alebo o klientoch. Ak sa ti niečo nezdá, alebo máš problém, otvorene to povieš nahlas kompetentnej osobe. Takto fungujeme a chceme aby to tak ostalo aj naďalej.

ak si sa dostal až sem a ešte stále máš záujem, vedz že hľadáme :

- **Človeka zameraného na výsledky.** Nemáš problém urobiť aspoň **10 telefonátov denne a aspoň 8 stretnutí za týždeň.** Na základe nich vypracovať ponuky a prezentovať ich klientovi – rozumej – vysvetliť klientovi čo z toho bude mať on. Toto budeš minimálne prvý rok robiť každý boží deň. **Ak to robiť nevieš, alebo nechceš, nemôžeš, ďalej už ani nečítaj.**
- **Človeka inteligentne kreatívneho.** Dnes už nestačí vedieť z hlavy cenu a ani to nie je celkom dobre možné. Našou pridanou hodnotou je skutočný úžitok pre klienta, preto musíš byť schopný vymýšľať a hľadať riešenia pre každého svojho klienta individuálne. Chceme aby naši obchodníci boli vnímaní ako odborníci vo svojej oblasti (teda odborníci na poistenie a financie). Na to každý jeden potrebuje mať vedomosti, nadhľad a istú dávku kreativity.
- **Človeka poriadkumilovného.**
- **Človeka, ktorý sa chce vzdelávať a odborne rásť.** Ide najmä o vzdelávanie sa v oblasti poistenia a financií ale tiež v obchodníckych zručnostiach. No nám samotné „ naučenie sa“ nestačí – chceme od teba, aby si to, čo si sa naučil, reálne využíval v praxi. Inak je čas venovaný „vzdelávaniu“ zbytočne premrhaný a s tým sa nevieme stotožniť.
- **Človeka – tímového hráča.**
- **Človeka, ktorý ovláda prácu s počítačom.** V podstate všetko čo k svojej práci potrebuješ (kalkulačky, tlačivá, manuály, dotazníky ...) nájdeš na našom webe.

Čo budeš robiť?

Aktívne vyhľadávať klientov.

- → Prvotné kontaktovanie vhodných potenciálnych klientov. Najmä **telefonicky a e-mailom**.
- → **Obchodné stretnutia** – analýza potrieb klienta.
- → Vypracovanie **ponúk** a ich prezentácia klientovi.
- → Vypracovanie **zmlúv**, resp. príprava podkladov na ich vypracovanie.

Neskôr, keď už budeš mať svoju databázu klientov, budeš udržiavať vzťahy s týmito klientami a ponúkať im ďalšie produkty, ktoré sú pre nich vhodné.

Čo za to?

Hľadáme obchodníkov, ktorí si už predajom zarábali a nemali s tým problém. Ponúkame **províziu** z predaja nových zmlúv a samozrejme aj udržiavaciu províziu v ďalších rokoch. V prvom roku, keď sa zorientuješ v produktoch (neboj sa, pomôžeme ti) **očakávame, že budeš predávať za viac ako 5 000 €** (t.j. viac ako 2800 € mesačná provízia). V ďalších rokoch budeme od teba chcieť, aby si si udržal existujúcich klientov – za to budeš dostávať udržiavaciu províziu, a samozrejme pokračoval v predaji novým klientom.

Keďže predpokladáme, že v oblasti predaja nie si nováčik, očakávame, že máš nastavený istý životný štandard. **Preto ak si doteraz nikdy nezarábal predajom viac ako 1000 €, prepáč, asi by to nefungovalo.** Dobrý obchodník predajom zarába minimálne 1000 € mesačne (a určite budeme chcieť, aby si nám to nejako vydokladoval).

Kedy môžeš začať?

Najlepšie ihneď 😊 Ale ak si skutočne dobrý, je nám jasné že momentálne nie si „voľný“ – nevadí, vieme sa dohodnúť a počkať.

Dočítal si sa až sem a nevidíš problém?

OK, potrebujeme o tebe vedieť:

- Čo si robil doteraz, ako si to robil (opíš nám svoj postup predaja) a čo si predával. Napíš nám kontakt na ľudí, u ktorých sa môžeme opýtať na tvoj pracovný výkon (a doplň prosím, či je to klient alebo zamestnávateľ).
- Ako dlho a prečo sa venuješ predaju.
- Prečo ťa baví (alebo by ťa bavilo) predávať finančné produkty.
- V čom si sa za posledné 3 mesiace zdokonalil, alebo čo nové si sa naučil. Ako si to reálne uplatnil v praxi.
- Kde sám seba vidíš o 5 rokov.
- Čo považuješ za svoje silné stránky – a poprosím aj zdôvodniť prečo.
- Prosba na záver – nepíš nám román 😊 Pošli to čo potrebujeme vedieť v rozsahu max. 1 x A4. Klasický životopis neposielaj, ten pre nás nie je nijako zásadný.

Kam to máš poslať?

Najlepšie k nám do firmy na
aspect@aspect.sk

Pekný deň!

Budúci kolegovia z **ASPECT s.r.o.**

P.S.: Ak ti popis človeka ktorého hľadáme niekoho silne pripomína, daj mu, prosím, vedieť. Dík.