

- [Vijesti](#)
- [Poslovni rezultati](#)
- [Događanja](#) Prikaz knjige: "Tajna uspjeha u izravnoj prodaji"
-

dr.sc. Marijan Ćurković - 22.1.2019.



EU direktiva o distribuciji osiguranja (IDD) stupila je na snagu. U Hrvatskoj je donesen Zakon o izmjenama i dopunama Zakona o osiguranju, koji je također stupio na snagu, a time i nova pravila o distribuciji (prodaji) osigurateljnih proizvoda. Zakon o izmjeni i dopuni Zakona o osiguranju (dalje: ZIDZO) proširio je odredbe o prodaji osigurateljnih proizvoda na mnogo širi krug osoba, koje naziva distributerima u osiguranju (i reosiguranju). Među značajnijim odredbama ZIDZO-a su i one odredbe koje govore o kontaktu distributera s potencijalnim ugovarateljem osiguranja, o obvezi distributera na davanje informacija klijentu, o njegovoj obvezi uočavanja i analiziranja osigurateljnih potreba osiguranika i obvezi savjetovanja koji proizvod mu najviše odgovara...Naravno, distributeri rade za plaću, pa je i problem njihovog motiviranja za osiguratelje vrlo važan. No, nagrađivanje ne smije biti na uštrb osiguranika, na što posebno upozorava i IDD i ZIDZO. U takvoj situaciji izvrsno može poslužiti knjiga „Tajna uspjeha u izravnoj prodaji“ autorice **Dragice Korenjak** i suautora **Marka Korenjaka**. Gospođa Dragica Korenjak već je vrlo dobro poznata mnogobrojnoj osigurateljnoj publici kao izvrsna pedagoginja, trenerica, motivatorica. Svoje iskustvo u prodaji i komunikaciji s klijentima godinama prenosi na nove generacije prodavatelja osigurtateljnih proizvoda. To iskustvo sažela je i u gore naznačenoj knjizi, u kojoj je njen sin Marko uklopio svoje iskustvo ekonomskog managera i međunarodno priznatog NLP trenera i NLP coach-a. Radionice prodaje osigurateljnih proizvoda gdje Korenjak već je posjetilo preko 10000 ljudi željnih saznanja osigurateljnih tajni i njihovog prenošenja i konkretiziranja u praksi, a što im omogućuje pronalaženje posla u osiguranju ili osvježenje i produbljenje znanja i vještina u prodaji osiguranja.

Knjiga ima 147 stranica. Opremljena vrlo simpatičnim strip ilustracijama, grafikonima i tabelama (ali ne na zamarajući način) i na kraju nabrojenom stručnom literaturom kojom se služila autorica pišući

ovu knjigu. Sadržajno, knjiga obrađuje probleme: što je prodaja? Tko je prodavač, uz tvrdnju da smo svi mi prodavači; Prodaja za početnike; Uloga i značenja komunikacije u prodaji; Kako klijenti postaju vlastiti kapital prodavatelja; Vrijednosti, povijest i značenje izravne prodaje; Posebno interesantno za one ambicioznije: kako postati uspješan mentor i okupiti „svoju ekipu“; Kako voditi suradnike na infosastanke i kako se brinuti o njima; Kako motivirati suradnike – prodajni susreti; Kako prijeći put od prosječnog do vrhunskog prodavatelja?; Kako u ovo užurbano i nervozno vrijeme planirati vrijeme i ciljeve koji se žele postići; Na kraju – coaching za prodavatelja: što je coaching, njegov sadržaj, usavršavanje, korist, sredstvo poboljšanja vlastitog života.

Knjiga je svakako osvježenje na tržištu osiguranja, a koristi je vrlo veliki broj prodavatelja osigurateljnih proizvoda. Ona je ohrabrenje onima koji su ostali bez posla na njihovom putu da zaposlenje nađu u prodaji osiguranja. Pokazuje mogući put uspjeha neovisno o godinama starosti. Odlično je štivo za rukovoditelje prodaje u osiguravajućim i posredničkim društvima, a – naravno – i za svakog pojedinca kojega interesira proces prodaje u osiguranju. Knjiga je dostupna na engleskom, slovenskom i hrvatskom jeziku.

P.S.

S obzirom na upite gdje se može nabaviti: tamo gdje sam je i ja nabavio:

Dragica Korenjak

Pekrska cesta 92

2000 Maribor

Slovenija

dragica.korenjak@gmail.com

Više možete pogledati na WEB stranici <http://www.osiguranje.hr/>