

NAUČ SA ZARÁBAŤ

4–10 tisíc EUR mesačne



help
& future

Nauč sa zarábať

4–10 tisíc EUR mesačne

Pre inšpiráciu sme pre Vás vytvorili e-book, ktorý odкрýva **5 základných pilierov úspešnej práce** finančného poradcu na Slovenskom trhu.

Nečítajte ďalej:

- Pokiaľ dávate prednosť rozprávkam, že sa raz, bez Vášho pričinenia, budete mať lepšie.
- Hľadáte recept, ako rýchlo „obrať“ klientov a už sa u nich nikdy neukázať.
- Nechcete napredovať či už v oblasti pracovnej, tak aj osobnej.

Finančné poradenstvo má zlú povesť a právom.

Ešte prednedávnom sa spoločnosti s MLM štruktúrou riadili pri prijímaní nových poradcov heslom: „Ktokoľvek môže robiť čokoľvek.“ Zmluvy spisoval každý, kto mal ruky a pero k tomu. Väčšina takýchto „poradcov“ však skončila rýchlo a neslávne. Bez kvalitného školenia uzavrela niekoľko „životiek alebo 2. pilierov“ priateľom a známym, a potom zmizla, pretože nebol nikto, kto by im pomohol pracovať lepšie.

Dnes sa to dá našťastie robiť výrazne lepšie.

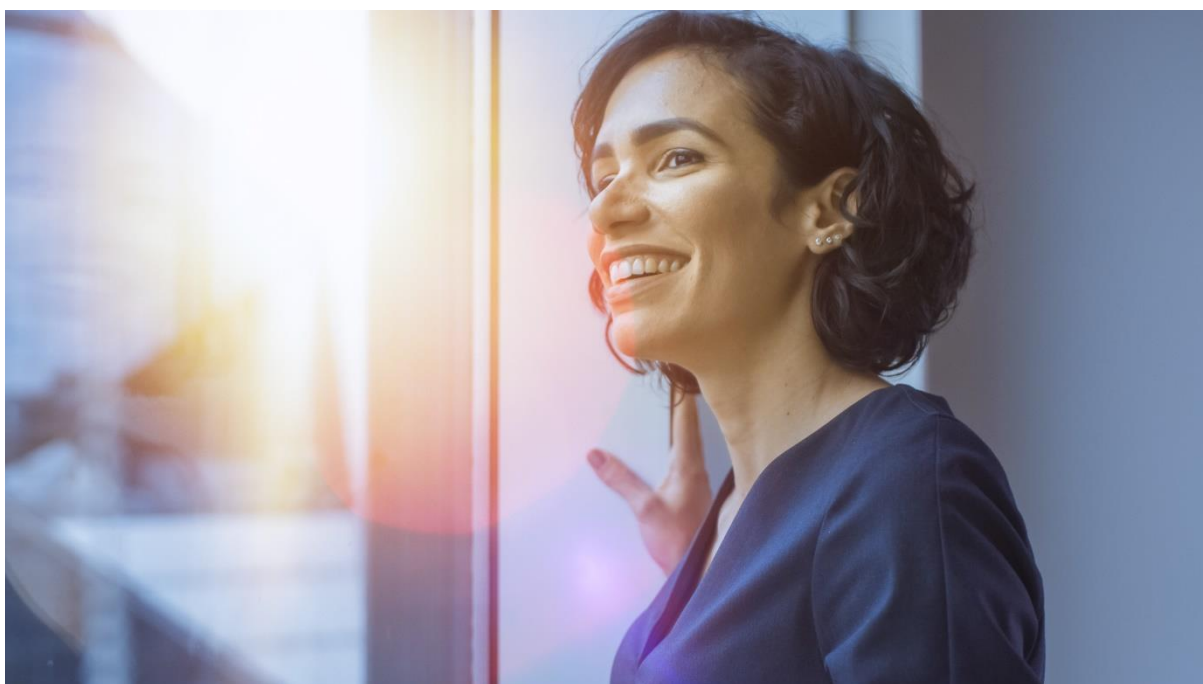
Prinášame 5+1 TIP pre Vás.



1. TIP

Chcete recept na vysoké provízie? Stavte na kvalitné vzdelávanie

Informácií je na internete veľa. Napriek tomu ani dnes nie je jednoduché nájsť tie správne dáta, dopátrať sa všetkých súvislostí. Pri finančnom poradenstve sa snúbia **znalosti z finančných trhov s poznatkami z psychológie a marketingu**.



Sú veci, ktoré sa dajú naštudovať z kníh a odborných materiálov, ale **veľa zručností treba natréňovať** a krok za krokom zaradiť do každodennej praxe. Preto v našej firme funguje 6 mesačný vzdelávací program *“Ako jednoducho zarábať 4000 Eur mesačne”*. Ide o unikátny systém práce, ktorý je prospešný pre začínajúcich i ostrieľaných poradcov.

Ide nám predovšetkým o kvalitu, a tak pracujeme s každým jednotlivcom, aby mal nielen informácie, ale naučil sa aj spracovávať odmietnutie, vedel sa vysporiadať so stresom a spoznal svoje silné stránky...

Podobné systémy na osobnostný rozvoj ľudí využívajú veľké nadnárodné korporácie ako Google, Apple či podobní giganti. Preto kladieme dôraz na kvalitné riadenie a vedenie ľudí. Nechceme zaspáť na vavrínoch.



Každý máme nejakú svoju **hornú hranicu**, cez ktorú sa sami nedokážeme dostať. Niekedy sa prejavuje neschopnosťou zarobiť viac peňazí, iným ľuďom sa nedarí zostaviť, motivovať a udržať kvalitný tím ľudí okolo seba...

Nech je ten Váš strop kdekoľvek, s vhodným vedením
sa dá posunúť o poriadny kus vyššie.



Vyskúšajte v praxi:

Snom každého obchodníka je mať bonitných klientov.

Obchodník obvykle bez problémov získa takých zákazníkov, ktorí majú podobný príjem, ako on sám. Bonitnejších klientov obchodník nezíska vďaka nejakému novému certifikátu, ale vo chvíli, keď **sa odhodlá vystúpiť zo svojej komfortnej zóny** a „trúfne“ si ich osloviť.

Takéto vykročenie z bezpečia treba trénovať. Ak by sme chceli urobiť naraz veľkú zmenu, pravdepodobne sa nám nepodarí a neúspech nás odradí. Tréningom sa pocit strachu zmenší na znesiteľnú úroveň. Naša zóna komfortu sa rozšíri a predtým nepredstaviteľné situácie zvládnete s ľahkosťou.

Uvedomte si, **akých klientov sa bojíte osloviť, alebo ktoré situácie Vás stresujú. Vymyslite postup**, ako svoj strach zmenšiť a **rozšíriť zónu svojho pohodlia**.

Pokiaľ je pre Vás oslovenie bonitného klienta doteraz neprijateľné, cielene sa začnite pohybovať v jeho prostredí. Choďte na akcie, kde môžete bonitnejších ľudí stretnúť. Pridajte sa k známemu, ktorý sa v ich spoločnosti pohybuje. Týmto **tréningom dokázate nielen zmierniť svoje obavy**, ale aj pochopiť spôsob ich myslenia. To bude pre úspech vašej prezentácie kľúčové.

Aj toto je jedna z techník, ktoré sa učíme efektívne používať v rámci vzdelávacieho programu - "Ako jednoducho vyrábať 4000 Eur mesačne."

Ako jednoducho zarábať 4000 Eur mesačne

2. TIP

Vytvorte si fungujúci systém predaja, pre seba aj svojich spolupracovníkov

Viete, prečo je taký úspešný McDonald's? Určite to nie je kvôli najlepším burgrom na svete. Úspech reťazca je založený na prepracovanom systéme práce, čo sa dá **ľahko prevziať a duplikovať**. To isté sme pripravili pre našich spolupracovníkov.

Každý z Vás je jedinečný. Máte svoje osobné kúzllo a skúsenosti. Napriek tomu sa v biznise neoplatí učiť sa iba z vlastných karambolov. Pokiaľ prevezmete fungujúci systém práce, rýchlejšie sa dostanete k finančnej i časovej slobode.



Možno to máte podobne. Robíme túto prácu radi, napriek tomu nie je naším cieľom stráviť v kancelárii a na schôdkach celý život. Hľadáme **rovnováhu medzi osobným životom a prácou**.

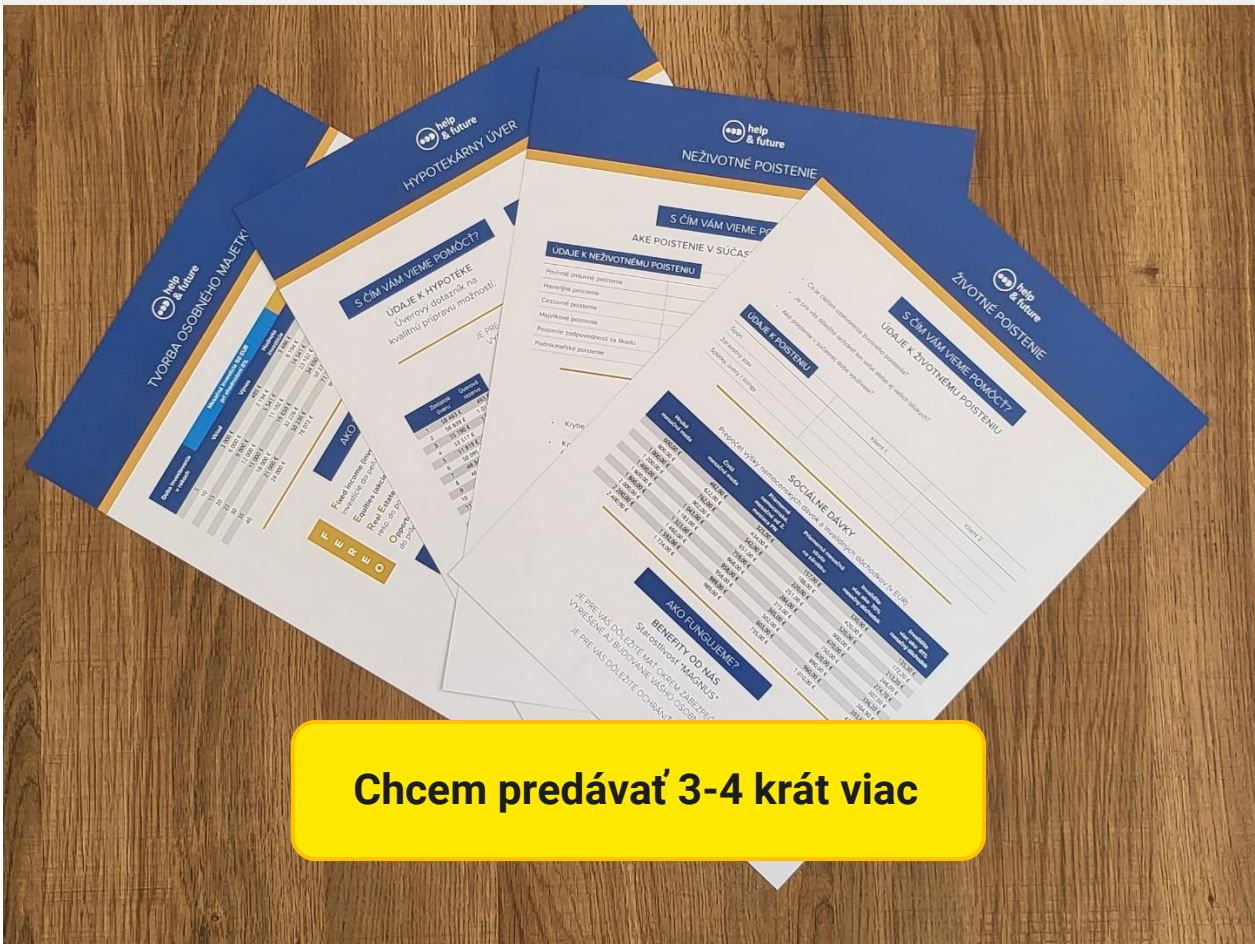
Pri komunikácii s klientmi používame **predajný systém „ŠOK - šikovne obslužený klient“**. Vďaka nemu dokážeme nielen rýchlo riešiť aktuálne potreby klienta, ale nájdeme si aj priestor na komplexné poradenstvo a **predávame 3-4 krát viac**.

Vyskúšajte v praxi:



Používajte argumenty, ktorým Vaši klienti rozumejú.

Ludia spracovávajú informácie rozdielnym spôsobom. Podľa typov sa populácia dá rozdeliť na zrakový, sluchový, slovno-pojmový a pohybový (hmatový) typ. Každý typ človeka porozumie inému spôsobu argumentácie a štýlu výkladu. Pokiaľ sa pri prezentácii riešenia spoliehate iba na slovné vyjadrenie, môžete odradiť časť klientov. Jednoducho si navzájom neporozumiete. Vaše pripomienky nebudú dostatočne presvedčivé. Naši sprostredkovatelia používajú obchodné materiály na zvýšenie vnímania reality klientov a aj preto predávajú 3-4 krát viac, ako na bežnom stretnutí.



Chcem predávať 3-4 krát viac

3. TIP

Pracujte s modernými technológiami, popieraním trendov sa stávate dinosaurom

*„Nemôžete robiť dnešný džob včerajšími metódami
a zostať v biznise aj zajtra.“ George Bush*

Rýchly vývoj techniky a pandémie v posledných rokoch nám úplne jasne ukázali, že nemôžeme ignorovať nové potreby a zvyky našich zákazníkov. **Byť vidieť v on-line svete je rovnako dôležité**, možno aj podstatnejšie, než reprezentatívna kancelária. Hoci aj naďalej je osobný kontakt dôležitý, stále viac obchodov sa uzatvára on-line.



Každá minca má dve strany. Obchodovanie na internete prináša **nutnosť učiť sa nové veci**. Pozitívne je, že Vás pri správne riešenom on-line marketingu klienti oslovujú sami a nie je nutné pracovať na studenom trhu.

Je vlastne veľmi fajn pocit, keď pomáhate ľuďom, ktorí stoja o Vašu starostlivosť, **nemusíte prekonávať bariéru nechuti a nedôvery**. Poradca, ktorý chce získavať klientov z on-line prostredia má na výber z nasledujúcich možností:

- najat' si marketingového špecialistu,
- naučiť sa všetko sám,
- byť súčasťou spoločnosti, ktorá poskytuje on-line zázemie.

U nás poradcovia **dostávajú** k dispozícii **on-line marketingové stratégie** a tie im **privádzajú nových klientov**.

Skontrolujte, ako ste na tom na sociálnych sieťach:



Prezentujte sa ako profesionál.

Prvým krokom na sociálnych sieťach je vytvorenie reprezentatívneho profilu.

- Máte na svojom profile iba fotografie, ktoré Vás reprezentujú ako profesionála (žiadne úlety v bikinách ani fotografie vzniknuté na párty za svitanie)?
- Pridávate dva až trikrát týždenne nové príspevky? Pravidelne striedate odborné a osobné komentáre?
- Je Váš profil profesionálne spravovaný?

Chcem klientov z onlinu

4. TIP

Vytvorte si lojálnych klientov

Starostlivosť Magnus je systémom dlhodobej starostlivosti, kedy s klientom najprv riešime jeho potreby a aktuálnu hodnotu jeho majetku. V priebehu času kontrolujeme, či je nastavenie portfólia efektívne a prináša klientovi ďalší zisk. **S rastom hodnoty jeho majetku rastie aj spokojnosť a vernosť** klienta.



Lojálny klient Vám prinesie **dlhodobou spoluprácou oveľa viac**, ako jednorazový obchod. To Vám automaticky vytvára následný príjem a pocit bezpečia, že nemusíte donekonečna „naháňať“ nových klientov.



Tip pre Vás:

Zdanlivé maličkosti upevňujú vzťah s klientmi a predlžujú jeho trvanie.

Okrem informácií o legislatívnych zmenách a turbulenciách na finančných trhoch klientom poprajte k narodeninám, Vianociam... Po každej schôdzke si urobte krátku poznámku, ktorá Vám pomôže, aby ste si zákazníka zapamätali.



Starostlivo počúvajte jeho dlhodobé plány...

Naši sprostredkovatelia si s tým nemusia lámať hlavu. Máme na to automatizovaný systém, ktorý klientom rozposiela prania k narodeninám, meninám a iným sviatkom.

Chcem lojálnych klientov

5.TIP

Uvedomte si, že Vaša práca je Vašou vizitkou aj doživotným zabezpečením

Naši spolupracovníci majú slobodu. Vytvorili sme síce štruktúrovanú firmu, ktorá má prepracovaný systém vzdelávania a zároveň naši spolupracovníci využívajú výhody broker-poolu.



Znamená to, že dostávajú vysoké provízie a ich klientsky kmeň nie je viazaný pod žiadnou sprostredkovateľskou značkou. Klientsky **kmeň zostáva poradcom navždy. Môžu ho podľa svojho uváženia prediť alebo darovať.**



Ako to máte nastavené Vy?

Vedeli ste, že poradcovia u nás majú podiel na zisku celej firmy?

Chceme byť fér, a tak každý sprostredkovateľ zbiera každý rok podielové jednotky zo zisku firmy podľa svojej osobnej a manažérskej produkcie a tie sa mu v čase kumulujú.



Čím dlhšie je vo firme, tým vyššiu rentu z podielu zisku firmy dostáva. Ak aj prestane pracovať, podiely mu zostanú a vyplácajú sa každý rok.

Zabezpeč sa na dôchodok

Bonusový TIP

Využite svoju šancu

Často sa pred rozhodnutím bojíme, či nejde o slepú uličku. Lenže **zostať v nevyhovujúcich podmienkach býva** obvykle podstatne **bolestivejšie**. Taká pomalá smrť...

Vezmite si ceruzku a papier a odpovedzte si podrobne na nasledujúce otázky:

Uvedomte si, ako na tom pracovne ste práve teraz. Pokiaľ by si svoju súčasnú situáciu mal označiť na škále od jedna do desať, kedy desať je maximum a jedna minimum, aké číslo zvolíš?

- *Je pre Teba dôležité, aby si zarábal 4-10 tisíc Eur mesačne?*
- *Čo si myslíš, ako by sa Ti zdvihla kvalita života?*
- *Ako si spokojný s tým, ako robí tvoja firma online marketing?*
- *Koľko klientov Ti firma pridelí cez online nástroje?*
- *Ako si dnes spokojný s výškou svojho pasívneho príjmu?*
- *Aké typy pasívneho príjmu môžeš využívať vo firme?*
- *Zabezpečuje Ti firma podiel na zisku a doživotnú rentu?*

Chcete vedieť ako je to u nás?

Každé dôležité rozhodnutie je potrebné dôkladne **zvážiť**, zhlboka sa nadýchnuť a **vykročiť**. V živote máme iba jednu istotu: **Príležitosti**, ktoré nevyužijeme, **sa nikdy nevrátia...**



PS: Hľadáme **ľudí**, ktorí sú **naladení na podobnú vlnu**. Zaujímajú nás spolupracovníci, ktorí chcú pracovať vo firme, kde môžu zarobiť naozaj veľké peniaze a zároveň byť veľkou pridanou hodnotou pre klientov.

S nami môžete **zabezpečiť seba a svoju rodinu, vzdelávať sa a rásť**. Nielen na kariérnom rebríčku, ale aj ako osobnosť. Profesionalita, vášeň a jednoduchosť sú základné hodnoty, s ktorými robíme naše okolie lepším.

Využite svoju šancu