



RYSZARD
ZAWADZKI



DAMIAN
ZAWADZKI

AGENT Z DOMU. MISTRZ PRACY NA PORTFELU 1/4

FILOZOFIA PRACY ZDALNEJ I PODSTAWY

WPROWADZENIE.

*„Twój Klient jest najważniejszy,
ale bez nowej produkcji długo nie pociągniesz.”*

Pierwszy artykuł z serii „Agent z domu. Mistrz pracy na portfelu” jest wprowadzeniem do kolejnych wpisów, w których rozłożymy na czynniki pierwsze „prace na portfelu”, telefonowanie, kryzysowe SMS, pozyskanie nowego Klienta. Zrozumienie filozofii, a przy tym zmiana nawyków i dostosowanie się do obecnej sytuacji jest kluczowe. Wprowadzając systematycznie poszczególne założenia, My Agenci jesteśmy w stanie przezwyciężyć nawet największy kryzys, a przede wszystkim wykorzystać możliwości jakie daje nam „portfel klientów”. Zapraszam.

Kiedy piszę ten materiał mamy ogólnopolską „kwarantannę”, a na świecie grasuje Koronawirus. My Agenci, jak wszyscy ludzie unikamy wychodzenia z domu, powinniśmy pracować zdalnie i czekamy, aż sytuacja w Polsce i na świecie się uspokoi. Sytuacja jest wyjątkową, jednak nie jest bez wyjścia.

To jest dobry czas, aby zmienić swój system pracy. Niezależnie od tego, czy będzie ten wirus czy nie. W normalnych warunkach szkoląc agentów, dostrzegam co źle robią, jakie błędy popełniają, jak marnują swój czas. Wtedy naprawdę ciężko jest zmienić ich nawyki, przyzwyczajenia. Często robią to samo, nic się nie zmienia.

Dlatego mówię, że ta sytuacja może dać duże pozytywne. Możemy zerwać ze starymi nawykami i nauczyć się efektywniejszej pracy.

Klient jest najważniejszy, a co za tym idzie bezpośrednie spotkania z nim są podstawą. Jednak jestem zdecydowanym zwolennikiem pracy z domu. Mało tego, ja jestem bardzo wygodnym Agentem. Mam na myśli to, że jeśli nie ma potrzeby, abym musiał gdzieś jechać to oczywiście tego nie robię. Staram się załatwić większość spraw przez telefon, sms, mail. Dlaczego? A dlaczego nie? Mogę wtedy się skupić na tych zadaniach, które faktycznie są dla mnie priorytetowe.

Oczywiście jak każdy Agent dbam o swoich klientów, obsługuję ich jak najlepiej, bo to jest podstawa mojego biznesu.

MOJE OBSERWACJE.



My Agenci mamy tendencję do utrudniania sobie życia. Często jesteśmy na każde zawołanie naszych Klientów, z mocno prozaicznych powodów. Przykład "Panie Ryśku, czy może Pan nas odwiedzić? Niepokoi nas kilka spraw", czy też „Chcemy zrobić zmiany w tych polisach, a nie chcę przez tel.” Odpowiadam „OK tylko co to za sprawa, wolałbym być przygotowany”, czy też „Wie Pani może z tą sprawą trzeba bezpośrednio do Biura Głównego, a nie do mnie”, „a może wystarczy że Pan sam to da radę zrobić”. Nie jadę w ciemno...

"To co się stało?" No i okazuje się, że to błahostka, a My jedziemy 50 km, żeby odpowiedzieć mu na jedno pytanie, które go nurtuje. Jesteśmy 4 godziny do tyłu, a taką sprawę możemy załatwić w 3 min przez telefon.

Dlaczego agenci tak się zachowują, dlaczego tak pracują? Ponieważ, nie mają pomysłu na codzienną pracę. Zapewne nikt ich nie pokierował, nie podpowiedział. Jadąc do takiego Klienta, zawsze mogą powiedzieć "Hej, przecież pracowałem pół dnia!" Mam wymówkę, że się nie objąłem. Tylko, że taka praca nie da Ci pieniędzy, nie da Ci nowej polisy. Oszukujesz sam siebie. Wynika to z braku planu i braku sposobu na nową produkcję! Przypominam, że Klient jest najważniejszy, jeśli faktycznie trzeba pojechać, to trzeba pojechać. Jednak w 90% taka wyprawa nie jest wcale potrzebna.

PODSTAWY.

Kiedy większość 80-90% Agentów teraz w czasie pandemii, produkcyjnie idzie w dół, ta czołówka dalej pracuje na TAKICH samych obrotach. Mają taką samą sprzedaż jak przed pandemią. Tylko, że oni mają pomysł. Oni mają sposób...

Ty też możesz to wszystko mieć jeśli odpowiednio mądrze do tego podejdziesz. Jeśli zrozumiesz co dla Ciebie jest najważniejsze, jeśli nauczysz się pracować na tym co masz, jeśli w końcu zaczniesz to robić!

Kiedy wprowadzisz zmiany w swoją codzienną pracę to nie straszna Ci, mam nadzieję, żadna sytuacja, żaden wirus. Kiedy potrafisz robić wynik nie wychodząc z domu to jesteś wygrany. To masz najwspanialszą pracę na świecie, która jest stabilna. Dając bezpieczeństwo dla

zdecydowanej większości rodzin, przy tym sam zadbasz o bezpieczeństwo finansowe SWOJEJ rodziny. Ten cykl będzie nauką nie na dwa miesiące, tylko na całe życie.

To co przeczytasz w tej serii to ponadczasowe MOJE założenia, teksty, rozmowy, maile, prywatne wiadomości sms, których używam na co dzień, aby moja praca była jak najbardziej efektywna, a wszystko prowadzone z własnego domu.



A close-up photograph of a person's hands in a dark, textured suit jacket. The person is adjusting a silver cufflink on their left wrist. A round, silver-toned wristwatch with a dark face is visible on the left wrist. The background is dark and out of focus.

**ABY PRACA Z DOMU BYŁA EFEKTYWNA,
MUSISZ ZADBAĆ O NASTĘPUJĄCE RZECZY.**

PLAN NA KLIENTA.



Po pierwsze, musisz mieć konkretny plan na klientów. Do kogo chcesz zadzwonić, czy mają być to klienci z portfela, nowi klienci, czy z poleceń, z leadów, a może w ogóle nie masz do kogo dzwonić i w głowie pojawia się biała plama. Bez planu na produkcję nic nie zdasz. Jednak postaram się w tym materiale podpowiedzieć co konkretnie możesz zrobić. Poświęć pierwszą godzinę na ustalenie konkretnej strategii. Nie działaj po omacku. W kolejnych częściach dam Ci przykłady konkretnych sposobów na pracę z telefonem.

ORGANIZACJA DNIA PRACY.

Po drugie PLAN dnia i odpowiednia organizacja. Praca w domu jest marzeniem każdego, ale wymaga od nas niesamowitej kontroli, samodyscypliny no i oczywiście umiejętności. Wiesz, że od zawodowych obowiązków odrywać Cię będzie dosłownie wszystko. Sprzątanie, telewizor, lodówka, drzemka, dzieci itp. Dodatkowo samo siedzenie przed laptopem to nie jest praca! Musisz mieć konkretny plan na każdy dzień, a moim zdaniem musi wyglądać to tak:

- ▶ 3 godziny dziennie poświęcasz na faktyczną pracę - masz dążyć do produkcji! Dzwonisz, umawiasz, wypisujesz, pracujesz na portfelu. Masz wypisać polisy, umówić się na spotkania. Nie musisz dzwonić 8 godzin dziennie. Zastanów się czy faktycznie jest to efektywne i czy tak sobie wyobrażałeś pracę Agentą. Przy odpowiednim przygotowaniu, te 3 godziny spokojnie wystarczą.
- ▶ kolejne 3 godziny poświęcasz na swój rozwój, czyli szkolisz się, bierzesz udział w webinarach, innych szkoleniach, dzwonisz do mentora. To jest minimum! Polecam szkolić się zawsze od rana, do Klientów odzywać się popołudniu. Im więcej będziesz się rozwijał, szkolił tym staniesz się bardziej efektywnym, a praca będzie dawać Ci coraz więcej satysfakcji, przyjemności i mniej czasu będzie zajmować.

Ja polecam taki system:

- ▶ 9:00 - 12:00
szkolenia, webinary, rozwój
- ▶ 13:00 - 14:00
PRACA nad social media, marketing internetowy
- ▶ 14:00 - 15:00
wybór odpowiedniej strategii, wybór klientów
- ▶ 15:00 - 18:00
telefony, umawianie spotkań, sprzedaż, robienie produkcji

Nie udawaj, że pracujesz, nie oszukuj samego siebie, nie licz na przypadek. Liczy się tylko to co zrobisz. Jeśli nie zrobisz nic, lub mało - to tyle samo zarobisz!

WIZERUNEK, STANOWISKO PRACY.



Po trzecie pracując w domu możesz złapać większy luz, nałożyć wygodniejsze ciuchy, posiedzieć w kapciach. Ok, ale to w tej części dnia, kiedy nie rozmawiasz z klientami. Jeśli już zaczynasz dzwonić, pisać oferty to zawsze zadbaj o odpowiedni strój. Nawet jeśli Klient Cię nie widzi, SAM lepiej się czujesz, jesteś pewniejszy siebie i pozwala Ci to bardziej skoncentrować się na wykonywanych zadaniach. To są podstawy. Już nie wspominam o wideo rozmowach, gdzie masz wyglądać perfekcyjnie. Zarówno Ty sam, jak i stanowisko pracy. Czysto, schludnie, ładnie poukładane. Najprościej mówiąc pełen profesjonalizm. Więcej na temat opisuję w swoim kursie Akademia Ubezpieczeń.

ZAKOŃCZENIE.



RYSZARD ZAWADZKI



DAMIAN ZAWADZKI

W kolejnym artykule rozbijemy na czynniki pierwsze rozmowę telefoniczną i skupimy się na pracy na portfelu.

Ryszard Zawadzki, 16 – krotny członek MDRT, twórca Akademii Ubezpieczeń – kurs online, Prezes Stowarzyszenia Doradców Bezpieczna Perspektywa.

Cykl „Agent w domu. Mistrz pracy na portfelu.”