



SZKOLENIA W WARCIE

Wiedza, która pozwala podbijać rynek

Październik – miesiąc spadających liści, coraz krótszych dni i chłodu za oknem. Z tym właśnie wielu osobom kojarzy się ten miesiąc. Jest jednak pewna grupa, dla której czas ten będzie oznaczał ponowne zdobywanie przydatnej wiedzy i podwyższanie swoich kompetencji. Ta grupa to studenci i... uczestnicy kolejnego etapu programów szkoleniowych Warty.

Człowiek uczy się przez całe życie – w obecnych czasach to sformułowanie jest jeszcze bardziej aktualne niż kiedykolwiek wcześniej. W każdej branży, a szczególnie tej opartej na usługach, widać rosnącą konkurencję na polskim rynku. Każda firma – mała czy średnia – powinna opierać swój rozwój na cyklicznym rozwijaniu kompetencji, co może się przełożyć na lepszy serwis dla klienta czy sprawniejsze procesy. Oparcie każdej firmy na najnowszej wiedzy i szerokim doświadczeniu jest jednym z kluczy do poszerzenia grona klientów, wzrostu sprzedaży i osiągnięcia sukcesu na rynku. Wiele firm ubezpieczeniowych stara się wspierać programami szkoleniowymi agentów. Na tym polu ciekawie prezentuje się oferta Warty, która w pośrednikach widzi biznesowego partnera, a nie tylko kanał sprzedaży. – *Nigdy nie ukrywaliśmy, że agenci są dla nas kluczowym partnerem. To m.in. dzięki nim i ich kompetencjom osiągamy wyjątkowe wyniki na polskim rynku ubezpieczeń. Współpraca z nimi jest dla nas strategiczną częścią funkcjonowania firmy. Oczywiście obserwujemy posunięcia naszej konkurencji, silnie wzmacniającej alternatywne kanały sprzedaży. Jednak naszym zdaniem polski klient jeszcze przez wiele lat będzie szukał rady i wsparcia w zakresie ubezpieczeń u swojego agenta. Dlatego przyszłość opieramy m.in. na rozwoju naszych partnerów. Stąd pomysł na szerokie, specjalistyczne wsparcie szkoleniowe, które oferujemy już od kilku lat. Tej strategii jesteśmy i będziemy wierni* – mówi **Jarosław Piątkowski**, wiceprezes zarządu Warty.

Cztery lata temu Warta rozpoczęła nadal trwający projekt, który w swoim założeniu miał wzmacniać szeroko rozumiany profesjonalizm sieci sprzedaży. Wyjątkowość tego pomysłu polegała na tym, aby standardowe na rynku szkolenia produktowe poszerzyć o obszerny pakiet szkoleń specjalistycznych, rozwijających kompetencje biznesowe i tak zwane „miękkie umiejętności” agentów. – *Staraliśmy się podejść do tematu w sposób innowacyjny i kreatywny. Zauważyliśmy, że z biegiem lat potrzeby szkoleniowe naszych agentów bardzo się zmieniły. Wielu z naszych partnerów to nie są już małe lokalne biznesy, ale naprawdę spore przedsiębiorstwa, zatrudniające pracowników, współpracowników, rozbudo-*



dr Stanisław Kuta,
członek zarządu multiagencji
Alwis & Secura

*wujące struktury. Do ich prowadzenia wymagana jest bardzo szeroka wiedza menedżerska, i to nie tylko związana z ekonomią, ale przede wszystkim z zarządzaniem zasobami ludzkimi. Z drugiej strony zauważyliśmy, że nawet małe jednoosobowe agencje, które chociaż stały się przez ostatnie lata prawdziwymi ekspertami w zakresie produktów, to niestety, w procesie sprzedaży popadając w rutynę, działają na utartych schematach. Brakowało świeżości, nowych pomysłów i narzędzi. Odrzuciliśmy więc standardowe spojrzenie na temat szkoleń, stawiając na pierwszym planie suchą wiedzę produktową, a skupiliśmy się na zaproponowaniu naszym partnerom różnych działań szkoleniowych, dopasowanych do rozwoju ich biznesu na takim poziomie i w takiej tematyce, jaką sami uznali za najlepszą. Co bardzo istotne, Warta w ramach działań szkoleniowych nie dzieli partnerów – mówi **Dagmara Gawryś**, dyrektor Departamentu Szkoleń i Rozwoju Sieci Sprzedaży, i dodaje: – *Wspieramy zarówno agentów wyłącznych, jak i multiagentów, pośredników dużych i małych, właścicieli i osoby wykonujące czynności agencyjne, a co jest jeszcze ważniejsze – robimy to konse-**

kwentnie od wielu lat i strategii tej zmienić nie planujemy.

Warta realizuje wszystkie działania m.in. dzięki pracy profesjonalnego zespołu trenerskiego, który znajduje się w strukturach Warty. Jego uzupełnieniem są cenienni na rynku specjaliści z najlepszych firm szkoleniowych, którzy są zapraszani do współpracy przy organizacji i realizacji szkoleń. Zawartość programowa poszczególnych projektów bardzo często jest konsultowana z samymi zainteresowanymi lub wręcz bezpośrednio bazuje na ich rekomendacjach. Tematyka szkoleń dotyczy bardzo wielu obszarów, a ich zakres jest stale uaktualniany i uzupełniany o nowe kategorie. Obecnie największą uwagę trenerzy i agenci poświęcają: procesom sprzedażowym, marketingowi na poziomie lokalnym i promocji w social mediach, aspektom prawnym i ekonomicznym prowadzenia biznesu, w tym wsparciu unijnemu czy dotacjom dla sektora MŚP. Popularnym tematem są również kwestie prawne związane z zawieraniem ubezpieczeń, w szczególności „na życie”. Szerog programów obejmuje także



Bogdan Anasiewicz,
agent wyłączny

zarządzanie ludźmi w oparciu o rozmaite formy umowy, a także szkolenia komputerowe i wzmacnianie wizerunku. – *Niezwykle cenię sobie program szkoleń organizowany przez Wartę. Sam wielokrotnie brałem udział w tych spotkaniach. Doceniam w nich przede wszystkim wysoki profesjonalizm trenerów oraz organizację, która zawsze jest na najwyższym poziomie. Warty podkreślenia jest fakt, że są to kursy bardzo specjalistyczne, pomagające poszerzać wiedzę osobom także zarządzającym firmą. Wskazują nowe trendy, zasady zarządzania w biznesie. Pod tym względem projekt ten jest zdecydowanie wyjątkowy na rynku – podkreśla dr **Stanisław Kuta**, członek zarządu multiagencji Alwis & Secura.*

Cykliczne programy organizowane są na terenie całego kraju, co zdecydowanie poprawia ich dostępność. Agenci korzystający ze szkoleń często podkreślają, że bardzo ważnym aspektem projektu jest jego długofalowość. – *Na rynku ubezpieczeniowym ten system podnoszenia kompetencji jest innowacyjny i bardzo wyjątkowy. Akademia Warty to przede wszystkim warsztaty, a ich cykliczność powoduje utrwalanie w uczestnikach nawyku ulepszania własnych działań, uczenia się. Szkolenia te oferują nam praktyczną wiedzę i umiejętności. Wdrożenie nawet jednej i wykorzystanie jej na co dzień w pracy agenta ubezpieczeniowego gwarantuje natychmiastowe wyniki. Są nimi nowe referencje, kontakty, polisy, a w efekcie wzrost sprzedaży. Świadomość osiąganego sukcesu daje nam poczucie pewności, że wybieramy dobry kierunek rozwoju naszego biznesu. Motywuje nas do pracy oraz do zapewnienia możliwie najlepszego serwisu naszym klientom. To droga, którą wybrałem, aby móc skutecznie konkurować i wygrać na zmieniającym się rynku ubezpieczeń – opowiada o projekcie Akademia Agentów Warty **Bogdan Anasiewicz**, agent wyłączny.*

Kolejny rok akademicki w Warcie właśnie się zaczął. Kolejna grupa „żaków” rozpocznie swoje szkolenia, których do końca pierwszego kwartału 2017 r. zaplanowano niemal 150 w poszczególnych programach. Tak jak w ubiegłych latach, również obecnie głównym celem jest wzmacnianie fachowości agentów, którzy muszą sobie radzić na bardzo konkurencyjnym i wymagającym rynku. Wsparcie silnego partnera, jakim jest Warta, z pewnością będzie pomocne w zdobywaniu kolejnych pozycji na trudnym rynku. ■