



gortbusiness.pl

Propozycja szkoleń 2016

Warszawa, styczeń 2016





Wprowadzenie

Szanowni Państwo,

W załączeniu przekazuję propozycję szkoleń na rok 2016.

Pakiet szkoleń został przygotowany dla osób związanych z szeroko pojętą tematyką korporacyjnych ubezpieczeń komunikacyjnych:

- Pracowników zakładów ubezpieczeń*
- Pracowników firm brokerskich*
- Osób odpowiedzialnych za zarządzanie ubezpieczeniami flot oraz firmach posiadających własne lub wynajmowane floty samochodów*
- Osób odpowiedzialnych za ubezpieczenia w firmach branży „Car Fleet Management” oraz firmach leasingowych*

Szkolenia są opracowane przede wszystkim z myślą o osobach zaangażowanych w procesy negocjacyjne i sprzedażowe. Dlatego, oprócz „twardej” merytorycznej wiedzy branżowej, obejmują one „miękkie” aspekty związane z technikami negocjacji, organizacją działań sprzedażowych czy radzeniem sobie ze stresem.

Zachęcam do skorzystania z propozycji. Szkolenia możemy zmodyfikować dopasowując je do Państwa potrzeb.

Łączę pozdrowienia

Piotr Gortatowicz



CZĘŚĆ 1

**SZKOLENIA Z ZAKRESU UBEZPIECZEŃ
KOMUNIKACYJNYCH**





Budowa programu ubezpieczeniowego dla floty

Prowadzący	Piotr Gortatowicz
Zakres	Jest to ogólne szkolenie pokazujące jak powinna wyglądać modelowa umowa ubezpieczenia floty, co wchodzi w jej zakres, jak dokonać wyceny ryzyka oraz jakie parametry mają wpływ na wycenę ryzyka.
Adresaci	Administratorzy flot samochodowych, pracownicy zakładów ubezpieczeń, firm brokerskich, firm leasingowych i CFM
Tematyka	<ul style="list-style-type: none">• definicja floty• segmentacja klientów i wpływ ilości pojazdów na zasady wyznaczania ceny• co obejmuje program flotowy• schemat tworzenia programu• dane potrzebne do budowy programu• jak radzić sobie z niedostatecznymi danymi• podział ryzyka pomiędzy ubezpieczyciela a klienta• analiza danych i przygotowanie oferty cenowej• programy oparte na historii szkodowej a programy oparte na uzgodnieniach na przyszłość
Formuła	<p>Szkolenie do przeprowadzenia w trzech wersjach:</p> <ul style="list-style-type: none">• prelekcja (np. w trakcie ogólnego seminarium)• wersja podstawowa: szkolenie w formie wykładu z elementami dyskusji• wersja rozszerzona: jak wyżej plus warsztaty poświęcone analizie danych, wycenie stawek <p>W części warsztatowej uczestnicy, podzieleni na grupy, samodzielnie rozwiązują postawione przed nimi problemy, wymieniają się spostrzeżeniami i konsultują je z prowadzącym. Warsztaty oparte są o konkretne analizy przypadku.</p>
Czas trwania	<p>Prelekcja: 90 min Pełne szkolenie: 6 godz. Pełne szkolenie + warsztat: 6 godz. + 3 godz.</p>



Program ubezpieczeniowy dla firm leasingowych i car fleet management (CFM)

Prowadzący	Piotr Gortatowicz
Zakres	Jest to ogólne szkolenie pokazujące jak powinna wyglądać modelowy program ubezpieczeń komunikacyjnych dla firmy leasingowej oraz firmy prowadzącej wynajem długoterminowy pojazdów (CFM), co wchodzi w jej zakres, jak dokonać wyceny ryzyka.
Adresaci	Osoby odpowiedzialne za ubezpieczenia komunikacyjne w firmach leasingowych i CFM, pracownicy firm brokerskich i zakładów ubezpieczeń.
Tematyka	<ul style="list-style-type: none">• Analiza aktualnej sytuacji na polskim rynku• co obejmuje program dla firmy leasingowej, a co dla firmy CFM – podobieństwa i różnice• „flota flot” czy kanał sprzedaży ubezpieczeń?• Zasady taryfikacji dla firmy leasingowej – oferta dla klienta indywidualnego i MSP• Zasady taryfikacji dla firmy CFM – oferta dla „floty flot”• Konflikt kanałów sprzedaży w zakładach ubezpieczeń i jego wpływ na programy leasingowe i CFM – realia rynkowe, możliwe rozwiązania• Zatrzymanie ryzyka, poziom, zasadność stosowania• Captive – czy i kiedy jest potrzebny?• programy oparte na historii szkodowej a programy oparte na uzgodnieniach na przyszłość
Formuła	Szkolenie do przeprowadzenia w dwóch wersjach: <ul style="list-style-type: none">• prelekcja (np. w trakcie ogólnego seminarium)• wersja podstawowa: szkolenie w formie wykładu z elementami dyskusji
Czas trwania	Prelekcja: 60 - 90 min Pełne szkolenie: 3 godz.



Skuteczne negocjacje z ubezpieczycielem

Prowadzący	Piotr Gortatowicz
Zakres	Szkolenie przybliży podstawowe zasady pracy underwritera oraz otwiera skuteczną drogę do rozmów z nim. Ma na celu pokazanie, jakie czynniki mają wpływ na finalną cenę ubezpieczenia i jak można zarządzać tymi czynnikami w celu osiągnięcia jak najlepszych wyników finansowych. Szkolenie ma za zadanie przygotować uczestnika merytorycznie do skutecznej negocjacji z ubezpieczycielem.
Adresaci	Szkolenie jest dedykowane przede wszystkim dla brokerów i administratorów flot samochodowych oraz dla przedstawicieli firm leasingowych i CFM
Tematyka	<ul style="list-style-type: none">• co powinien obejmować program flotowy• jakie są ogólne zasady wyceny składek• jakie czynniki mają wpływ na wysokość składek i jak zarządzać tymi czynnikami• co to jest zatrzymanie ryzyka, jakie są metody zatrzymania ryzyka i jak zarządzać poziomem zatrzymania ryzyka dla optymalizacji kosztów ubezpieczenia• zatrzymanie ryzyka a polityka flotowa• wpływ wyboru marki i modelu pojazdów na koszt ubezpieczenia• wpływ wyboru sposobu likwidacji szkód na koszt ubezpieczenia• jak opracować prawidłowe zapytanie ofertowe• jak opracować prawidłowe porównanie ofert
Formuła	<p>Szkolenie do przeprowadzenia w trzech wersjach:</p> <ul style="list-style-type: none">• Prelekcja (np. w trakcie ogólnego seminarium)• wersja podstawowa: szkolenie w formie wykładu z elementami dyskusji• wersja rozszerzona: jak wyżej plus warsztaty poświęcone dotyczące obliczeń związanych z zatrzymaniem ryzyka, wpływem polityki zakupowej pojazdów na cenę ubezpieczenia <p>W części warsztatowej uczestnicy, podzieleni na grupy, samodzielnie rozwiązują postawione przed nimi problemy, wymieniają się spostrzeżeniami i konsultują je z prowadzącym. Warsztaty oparte są o konkretne analizy przypadku.</p>
Czas trwania	Prelekcja: 90 min Pełne szkolenie: 6 godz. Pełne szkolenie + warsztat: 6 godz. + 3 godz.



Flotowa umowa generalna okiem klienta / brokera

Prowadzący	Piotr Gortatowicz
Zakres	Szkolenie przybliży zasady pracy brokera oraz pozwala na stworzenie najlepszych praktyk w relacjach broker / klient – ubezpieczyciel. Celem szkolenia jest przygotowanie underwitera do merytorycznego opracowywania zwycięskich ofert, z uwzględnieniem innych niż najniższa cena kryteriów wyboru ofert.
Adresaci	Szkolenie dedykowane jest dla pracowników zakładów ubezpieczeń.
Tematyka	<ul style="list-style-type: none">• standard wymagań określany przez klienta / brokera (najlepsza praktyka)• nietypowe wymagania stawiane przez klientów / brokerów• zakres danych niezbędny do opracowania oferty• jak radzić sobie w sytuacji niepełności / niejasności danych• oferta – konstrukcja własna czy odpowiedź na zapytanie ofertowe• klauzule jako sposób pokrywania ryzyk nietypowych• zatrzymanie ryzyka przez klienta – perspektywa prewencyjna a perspektywa budżetowa• czynniki mające wpływ na cenę ryzyka• cena a polityka prowizyjna ubezpieczyciela• fundusze prewencyjne a cena ubezpieczenia• programy oparte na historii a programy oparte na uzgodnieniach na przyszłość
Formuła	Część teoretyczna jest przeplatana elementami warsztatowymi w celu jak najlepszego przyswojenia sobie omawianych zagadnień.
Czas trwania	Pełne szkolenie: 4,5 - 6 godz.



Zarządzanie szkodowością

Prowadzący	Piotr Gortatowicz
Zakres	Celem szkolenia jest pokazanie szerokiego spectrum działań, które w efekcie przyczyniają się do zmniejszenia szkodowości we flotach a poprzez to mają wpływ na obniżanie się kosztu ubezpieczenia.
Adresaci	Szkolenie dedykowane jest głównie administratorom flot samochodowych i pracownikom firm CFM, jednak obecność pracowników firm brokerskich, leasingowych i zakładów ubezpieczeń jest również wskazana.
Tematyka	<ul style="list-style-type: none">• czynniki mające wpływ na wielkość i ograniczanie średniej wielkości szkody• czynniki mające wpływ na częstość występowania szkód i jej ograniczanie• pozostałe czynniki ubezpieczeniowe mające wpływ na szkodowość• wpływ polityki flotowej na trendy szkodowe w danej flocie• wpływ polityki zakupów samochodów na trendy szkodowe w danej flocie
Formuła	Szkolenie do przeprowadzenia w dwóch wersjach: <ul style="list-style-type: none">• Prelekcja (np. w trakcie ogólnego seminarium)• wersja podstawowa: szkolenie w formie wykładu z elementami dyskusji
Czas trwania	Prelekcja: 90 min Pełne szkolenie: 4,5 - 6 godz.



Rynek ubezpieczeń komunikacyjnych w Polsce

Prowadzący	Piotr Gortatowicz
Zakres	Jest to podstawowe szkolenie dedykowane przede wszystkim pracownikom rozpoczynającym pracę w ubezpieczeniach komunikacyjnych lub z niewielkim stażem w tym obszarze. Szkolenie ma na celu pokazać ogólne ramy (formalne i praktyczne) funkcjonowania rynku ubezpieczeń komunikacyjnych w Polsce.
Adresaci	Szkolenie jest dedykowane dla ubezpieczycieli, brokerów, administratorów flot samochodowych oraz dla przedstawicieli firm leasingowych i CFM
Tematyka	<ul style="list-style-type: none">• omówienie produktów funkcjonujących na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych• omówienie podstawowych aktów prawnych mających wpływ na ubezpieczenia komunikacyjne• podmioty i instytucje rynku ubezpieczeń komunikacyjnych i ich rola• rynek ubezpieczycieli i rynek pośrednictwa ubezpieczeniowego - relacje• segmentacja klientów (klient indywidualny, MSP, korporacyjny) w praktyce – czy zasady są jednolite, konflikty kanałów sprzedaży• bliższe omówienie najważniejszych produktów (OC PPM oraz AC) oraz wyników ubezpieczycieli na tych produktach• aktualne trendy na rynku (produkty, zachowanie ubezpieczycieli, podejście do polityki prewencyjnej)
Formuła	Szkolenie w formie wykładu z elementami dyskusji
Czas trwania	Szkolenie: 3 – 4,5 godz.



„Zewnętrzny ekspert”

Prowadzący	Piotr Gortatowicz
Zakres	Celem szkoleń jest wsparcie wewnętrznej polityki szkoleniowej klienta. Po uzgodnieniu zakresu i tematyki określone treści są przekazywane nie przez wewnętrznych trenerów firmy, a przez „zewnętrznego eksperta”, co podnosi wiarygodność ich przekazu („firma wymaga czegoś, co także ludzie z zewnątrz potwierdzają”).
Adresaci	Szkolenie jest dedykowane dla ubezpieczycieli, brokerów, administratorów flot samochodowych oraz dla przedstawicieli firm leasingowych i CFM
Tematyka	Do indywidualnych uzgodnień
Formuła	Do indywidualnych uzgodnień
Czas trwania	Do indywidualnych uzgodnień





CZĘŚĆ 2

SZKOLENIA MIĘKKIE I SPRZEDAŻOWE





Podstawy negocjacji handlowych

Prowadzący	Piotr Gortatowicz, Agnieszka Gortatowicz
Zakres	Celem szkolenia jest nabycie / odświeżenie wiedzy z zakresu komunikacji i negocjacji, pozwalającej na skuteczne realizowanie własnych celów sprzedażowych w obszarze ubezpieczeń komunikacyjnych.
Adresaci	Szkolenie dedykowane jest pracownikom zakładów ubezpieczeń, firm brokerskich, leasingowych i CFM oraz posiadaczy flot samochodowych, biorących udział w negocjacjach handlowych w sprawach ubezpieczeń.
Tematyka	<ul style="list-style-type: none">• kanały komunikacji (werbalny, mowa ciała, zaburzenia przekazu)• model osobowości (zdystansowany – dominujący – społeczny)• model komunikowania się (wzrokowiec – słuchowiec – kinestetyk)• wpływ własnego nastawienia na sukces w negocjacjach• definiowanie celów negocjacyjnych• rozpoznawanie potrzeb drugiej strony• techniki radzenia sobie ze stresem• zawieszanie negocjacji• przełamywanie obiekcji• finalizowanie transakcji
Formuła	<p>Szkolenie do przeprowadzenia w dwóch wersjach:</p> <ul style="list-style-type: none">• wersja podstawowa: szkolenie w formie wykładu z elementami dyskusji• wersja rozszerzona: jak wyżej plus warsztaty <p>W części warsztatowej, podczas poznawania kolejnych partii materiału uczestnicy biorą udział w zainscenizowanych scenkach. Scenki są nagrywane, a następnie omawiane z prowadzącym, analizowane są nieprawidłowe zachowania.</p>
Czas trwania	Pełne szkolenie: 6 godz. Pełne szkolenie + warsztat: 6 godz. + 6 godz.



Techniczne wsparcie procesu sprzedaży

Prowadzący	Piotr Gortatowicz
Zakres	Celem szkolenia jest opanowanie przez uczestników umiejętności definiowania i monitorowania postępu realizacji celów sprzedażowych oraz należytego dokumentowania procesu działań sprzedażowych.
Adresaci	Szkolenie dedykowane jest pracownikom zakładów ubezpieczeń, firm brokerskich oraz posiadaczy flot samochodowych, odpowiedzialnych za realizację planów sprzedażowych.
Tematyka	<ul style="list-style-type: none">• budowa lejka sprzedażowego (pipeline)• bieżące uzupełnianie lejka sprzedażowego• pozyskiwanie danych do pipeline i efektywność pracy na pipeline• prowadzenie kalendarza• analiza potrzeb klienta i dokumentowanie ich• utrzymywanie bieżącego kontaktu z prospektami i klientami• dokumentacja procesu sprzedaży, notatki handlowe• omówienie podstawowych narzędzi do zarządzania relacjami z klientem (programy typu Outlook lub Thunderbird, programy biurowe, proste programy CRM)
Formuła	Część teoretyczna jest przeplatana elementami warsztatowymi w celu jak najlepszego przyswojenia sobie omawianych zagadnień.
Czas trwania	Pełne szkolenie: 3 - 4,5 godz.



Zarządzanie stresem i emocjami

Prowadzący	Piotr Gortatowicz, Agnieszka Gortatowicz
Zakres	Celem szkolenia jest poznanie przyczyn i mechanizmów powodujących stres oraz opanowanie kilku technik służących redukcji stresu i radzeniu sobie z nim.
Adresaci	Szkolenie dedykowane jest wszystkim pracownikom, których charakter pracy i wykonywane obowiązki są związane z sytuacjami stresowymi (np. praca pod presją czasu, realizacja celów sprzedażowych).
Tematyka	<ul style="list-style-type: none">• co to znaczy „być szczęśliwym”. Wpływ stanu umysłu na poczucie szczęścia lub jego brak• znaczenie poczucia szczęścia dla realizacji celów biznesowych• co przeszkadza w byciu szczęśliwym• jak opanować „gonitwę myśli”• jak opanować treść, np. przed publicznym wystąpieniem• jak zwalczyć zmęczenie i dodać sobie energii• praktyczne techniki radzenia sobie ze stresem (oddech, medytacja, praca z ciałem)• techniki radzenia sobie ze stresem na każdą okazję (biuro, samochód, dom; trwające minutę, pięć lub kwadrans)
Formuła	Część teoretyczna jest przeplatana elementami warsztatowymi w celu jak najlepszego przyswojenia sobie omawianych zagadnień.
Czas trwania	Pełne szkolenie: 3 – 4,5 godz.



Trening osobisty

Prowadzący	Agnieszka Gortatowicz, Piotr Gortatowicz
Zakres	Indywidualne zajęcia (w formule 1 na 1), których celem jest poprawa własnych umiejętności definiowania celów, radzenia sobie w sytuacjach stresowych, przełamywania barier. Formuła zajęć przewiduje serię indywidualnych sesji z trenerem osobistym.
Adresaci	Szkolenie jest dedykowane dla pracowników, którzy z różnych względów (np. silny stres) przechodzą problemy w realizacji swoich celów zawodowych, jednak ze względu na ich wiedzę / doświadczenie / umiejętności pracodawca jest zainteresowany ich wsparciem i dalszym rozwojem.
Tematyka	<ul style="list-style-type: none">• Analiza przyczyn obniżonej efektywności osobistej• Wydobywanie i wzmacnianie własnego potencjału• Odkrywanie w sobie nowych umiejętności i obszarów realizacji• Redefinicja celów• Budowa planu zmian i kontrola jego realizacji• jak zwalczyć zmęczenie i dodać sobie energii• praktyczne techniki radzenia sobie ze stresem (oddech, medytacja, praca z ciałem)• techniki radzenia sobie ze stresem na każdą okazję (biuro, samochód, dom; trwające minutę, pięć lub kwadrans)
Formuła	Do indywidualnych uzgodnień
Czas trwania	Do indywidualnych uzgodnień



CZĘŚĆ 3

INFORMACJE O PROWADZĄCYCH





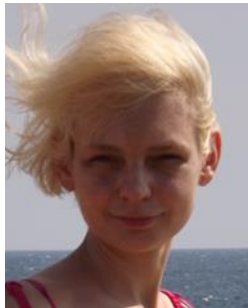
Prowadzący



Piotr Gortatowicz

Wieloletni praktyk rynku ubezpieczeń komunikacyjnych. W latach 1994 – 2001 w KBU Protektora osiągnął pozycję Dyrektora Departamentów Ubezpieczeń Komunikacyjnych oraz Marketingu. W latach 2002-2004 oraz 2006 związany z Gras Savoye Polska, finalnie jako dyrektor ds. ubezpieczeń komunikacyjnych. W 2005-2006 dyrektor ds. ubezpieczeń komunikacyjnych – korporacyjnych w centrali PZU SA. W 2007-2011 członek zarządu i dyrektor handlowy w multiagencji Promesa Plus, potem do lutego 2013 dyrektor zarządzający ds. ubezpieczeń automotive w Aon Polska. Od stycznia 2014 Dyrektor Działu Ubezpieczeń Komunikacyjnych w Marsh.

Od października 2015 posiada licencję Game Coach uzyskaną w Norman Bennett Academy.



Agnieszka Gortatowicz

Posiada ogromne doświadczenie z zakresu budowania relacji z ludźmi, psychologicznych podstaw podejmowania decyzji, radzenia sobie ze stresem. Od 20 lat dziennikarka, związana m. in. z takimi tytułami jak: Cinema, Film, Joy, Cosmopolitan, Sens. Napisała wiele artykułów poświęconych psychologii i socjologii. Od 2010 roku instruktor jogi oraz zajęć z technik relaksacji, budowania świadomości własnego „ja”. Licencjonowany Life Coach, albo, jak kto woli trener osobisty. Oraz Game Coach według metody Norman Bennett Academy.

Prowadzi blog www.yes4yoga.pl

Kontakt



Piotr Gortatowicz

+48 795 600 016

piotr.gortatowicz@gortbusiness.pl

Gort Business Service Piotr Gortatowicz

02-892 Warszawa, ul. Kuropatwy 34

NIP: 524-102-17-10 REGON: 015154823

