

לחלום בגדול, להעז, להצליח!



גילי ראובני (M.A.)

מאמנת עסקית ואישית, יועצת ארגונית ומנחת סדנאות

מעל 10 שנות ניסיון והצלחות מוכחות בפיתוח מנהלים בכירים וטיפוח צוותי עבודה. פיתוח מודל ייחודי הבונה את הצוות כמכפיל כוח ומזניק תוצאות עסקיות. יועצת בלשכת סוכני הביטוח.

בין לקוחותי:

- מנהלים בכירים במגזר הכלכלי והעסקי, שירותי סיעוד, בריאות, מלונאות ותיירות, רשויות וקיבוצים, תעשייה
- סוכני ביטוח, יועצים פיננסים, עורכי דין ומנהלים בחברות הביטוח המובילות- התמחות בעבודה תוצאתית להגברת תפוקות
- עשרות עסקים קטנים ובינוניים- ליווי בתהליכי שיווק, בידול ומיתוג

שיפור מיומנויות ניהול וביצועים עסקיים

לפרטים- צרו קשר:
גילי ראובני: 052-2254848 • gilriv@gmail.com • GreatResults.co.il



מדיבורים לתוצאות!

בעידן המודרני מנהלים נדרשים לכישורים ניהוליים, לחשיבה עסקית ולעמידה ביעדים כלכליים.

השקעה נכונה בהון האנושי היא מנוע הצמיחה המשמעותי ביותר.

התכנית מודולרית וניתנת להתאמה לצרכי הסוכנות / המשרד.

לאחר הגדרת הצרכים והציפיות, נתפור יחד תהליך מובנה, הכולל מענה לצרכים ולתחומים אותם נרצה לחזק ולהעצים.

סוגי התהליכים:

אימון אישי למיתוג, שיווק והעצמה

הגברת האפקטיביות אישית ושיפור הביצועים.

העצמה, מיקוד ובניית החזון, המטרות ותכנית העבודה, SWOT, הגדרת הייחוד האישי של כל סוכן, שיווק עצמי, ניהול זמן.

צוות המשרד כמנוע צמיחה

אימון עסקי ממוקד מטרות לפיתוח צוות המשרד.

מוטיבציה והתמודדות עם שחיקה, ניהול עובדים, הגדרת תחומי אחריות, תפיסת תפקיד המנהל, יוזמה וניהול זמן, משוב, מעקב ובקרה ועוד, מיומנויות ניהול, יצירת צוות סינרגטי השואף למיצוי היכולות ושיפור הביצועים.

מזאבים בודדים ללהקה מיומנת

אימון לקבוצות של מנהלים / עסקים, השלם גדול מסך חלקיו.

קשה להאמין, אבל ניתן לייצר אווירה של פירגון ופתיחות, המאפשרת שיתוף והתייעצות, למידת עמיתים וצמיחה. זוהי ההתמחות שלי!!! מנסיוני, הערך המוסף הוא אדיר, תחושת השייכות מקדמת ומעצימה.

בנוסף, נעסוק בהרחבה בנושאים הבאים:

- העצמה אישית ועסקית
- תקשורת אפקטיבית - מודעות לשפת הגוף, העברת מסרים ממוקדים, הקשבה והשפעה.
- שיווק, מיתוג ובידול
- ניהול זמן, תעדוף משימות, תכנון לטווח ארוך
- חשיבה יצירתית - פתרונות מחוץ לקופסה
- סגנונות תקשורת ומנהיגות
- מיומנויות ניהול עצמי וניהול צוות
- הובלת השינוי והתמודדות שם התנגדויות
- מכירה אקראית מול מכירה מובנת
- שרות טוב או שרות דוב - שרותיות שהופכת בעיה להזדמנות מכירה
- בניית צוות מוביל, משוב בונה, תגמול עובדים
- הטמעת הטכנולוגיה החדשה תוך הקניית דפוסי התנהלות עדכניים

מפסיכי לאקטיבי - משרד יוזם!

- כמה הייתם מוכנים לשלם כדי להכפיל את צוות המשרד מבלי לשלם שקל אחד נוסף?
 - כמה הייתם מוכנים לשלם כדי להוסיף אנשי מכירות שיכפילו את המכירות וגם זאת מבלי לשלם שקל נוסף?
- המודל הייחודי 'מפסיכי לאקטיבי' הופך את המשרד לצוות מכירות מיומן ואסרטיבי.

אימון עסקי ייחודי לסוכני ביטוח מייצר שינוי תפיסתי והופך את צוות העובדים לאנשי המכירות הטובים ביותר שלך!

Back office חזק ועצמאי!

- איך נהפוך את המשרד ל"חמ"ל" היודע לתת גיבוי לעבודה המתגברת בשטח?
- איך כל אחד הופך להיות "כוכב המשרד" בתחום נתון?
- איך נצליח להספיק הרבה יותר בפחות זמן?

אומנות סגירת הפער בין יכולות מכירה גבוהות לבין הצורך בטיפול משרדי אפקטיבי.

גביית שכר טרחה ממבוטחים

השינוי כבר כאן. סוכן ביטוח שלא ידע לגבות שכ"ט עבור שרותיו, לא ישרוד.

זה הזמן לעשות שינוי בתפיסה ולחשב מסלול מחדש.

- העצמה אישית של סוכן הביטוח, מיצוב ומיתוג.

- הטמעת תהליך גביית שכ"ט הלכה למעשה.

בניית אסטרטגיה שיווקית מבוססת תוכן

כמה פעמים בשנה האחרונה יצרתם קשר עם לקוחותיכם הקבועים?

- כמה פעמים בשנה האחרונה הצגתם להם תכנים חדשים עם ערך מוסף עבורם?

טכנולוגיה מתקדמת ותכנים מתאימים מאפשרים הגעה מדויקת ומהירה לקהלי היעד שלכם.

שימור וחיזוק הקשר עם לקוחות קיימים.

דרכים אפקטיביות להגעה ונגיעה בלקוחות חדשים - דור Y- .

כתיבת תוכן שיווקי לאתרי אינטרנט בענף הביטוח