



Współpracuj z marką, którą zna cały świat – globalny zasięg, globalne możliwości



Dlaczego warto dołączyć do #TeamAllianz?

Globalna skala
i doświadczenie

- od **135** lat
na rynku
- w blisko **70**
krajach na świecie
- **125** mln
klientów



Najsilniejsza marka
ubezpieczeniowa
świata według
rankingu Brand
Finance Global 500

Brand Finance®

Allianz – Światowy
Partner Ruchu
Olimpijskiego
i Paralimpijskiego



- **Pracuj po swojemu w naszym rytmie** – elastyczność i sprawdzony system działania, które doprowadzą Cię do sukcesu na Twoich zasadach
- **AI** – Razem tworzymy przyszłość
- **Start bez stresu** – sprawdzone wdrożenie krok po kroku
- **Atrakcyjne wynagrodzenie uzależnione od wyników pracy, konkursy i system premiowy**, który naprawdę motywuje
- **Rób to, co ma znaczenie** – praca z misją i realnym wpływem na życie klientów
- **Rozwijaj się tak, jak chcesz** – jako ekspert w sprzedaży lub jako menedżer budujący własny zespół
- **Doskonal swoje kompetencje** – rozwój szyty na miarę Twoich ambicji
- **Profesjonalne biuro** – Twoje miejsce pracy bez kosztów i kompromisów
- **Poczuj, że jesteś ważny** – kultura doceniania i Ambasadorzy Wartości Sieci Sprzedaży Allianz
- **Odkrywaj świat z Allianz** – zagraniczne wyjazdy jako nagroda za Twoje osiągnięcia

Małgorzata Kosakowska - Menedżer Sprzedaży
 514 739 441
 ext.malgorzata.kosakowska@allianz.pl

Dołącz do mojego Zespołu.
Pomogę Ci z sukcesem rozwinąć Twój biznes
ubezpieczeniowy.

Etapy procesu rekrutacyjnego

Droga od pierwszej rozmowy rekrutacyjnej do podpisania stałej Umowy Agencyjnej.

I spotkanie rekrutacyjne

- Poznaj **MY** się
- Co nas **motywuje** i czym dla nas jest **sukces**?
- Kim jesteśmy? **#TeamAllianz**
- Jak wygląda praca **Agenta** ubezpieczeniowego?
- **Wymogi** formalne:
 - Wykształcenie min. średnie
 - Zaświadczenie o niekaralności
 - Współpraca w oparciu o działalność gospodarczą

II spotkanie rekrutacyjne

- Omówienie wyników **badania kompetencji** – czyli jak zadbamy o Twój **rozwój**?
- Poznanie zasad **wynagrodzenia i premii**
- Co **zyskujesz** dołączając do Nas?
- Omówienie etapów **wdrożenia**
- Czas na **pytania**, które pomogą podjąć decyzję
- Twój **Biznes Plan**

Co Cię czeka dalej?

Kompleksowy plan wdrożenia nowego agenta w Allianz jest jednym z najciekawszych na rynku ubezpieczeniowym. Dzięki temu, że otrzymujesz jasne wytyczne, stałe wsparcie i realną pomoc w budowaniu swoich kompetencji sprzedażowych i obsługowych, będziesz bardzo dobrze przygotowany do swojej nowej roli.

- **Umowa kandydacka**
- **Szkolenie** online – produkty i prawo w Polsce
- **Egzamin** Komisji Nadzoru Finansowego
- **Praktyka** – czyli czego Cię nauczymy?
 - Prospecting – czyli jak pozyskać nowych klientów?
 - Jak umówić spotkanie handlowe?
 - Polecenia i rekomendacje jako źródło klientów
 - Autoprezentacja i wizytówka werbalna
 - Prowadzenie spotkań handlowych (w asyście Menedżera)
 - Praca w terenie
- **Umowa Agencyjna**
 - Założenie działalności gospodarczej
 - Licencja KNF
 - Warsztaty i szkolenia produktowo-sprzedażowe
 - Cele sprzedażowe

Forma współpracy B2B – gramy do jednej bramki

Współpraca z Allianz opiera się na umowie **B2B** – czyli jednoosobowej działalności gospodarczej. Ta forma pozwala na elastyczne i efektywne wejście w biznes.

Wesprzemy Cię w otwarciu działalności gospodarczej i wskażemy miejsca, w których możesz zapoznać się z aktualnymi przepisami PRAWA dla początkujących przedsiębiorców.

Podsumowanie: ile czasu obowiązuje mały ZUS?

Okres	Zasady	Co płacisz?
0-6 miesięcy	Ulga na start	tylko składka zdrowotna
7-30 miesiąc	Preferencyjny ZUS (mały ZUS)	składki społeczne od 30% minimalnego wynagrodzenia + składka zdrowotna

Zastanów się, czy ktoś z Twoich znajomych poszukuje nowej pracy, rozwoju, awansu lub dodatkowego źródła dochodu?

Jeśli już dziś przychodzi Ci do głowy konkretna osoba, prześlaj mi do niej kontakt.

Na pewno się odezwę!



#WystartujWDrużynie