

## Kalendarz szkoleń przeprowadzonych w ramach projektu

### 2020

25-28.08: Ubezpieczenia dla klientów indywidualnych

8-11.09: Ubezpieczenia dla klientów indywidualnych

15-18.09: Ubezpieczenia dla klientów indywidualnych

29.09-2.10: Ubezpieczenia dla klientów indywidualnych

13-16.10: Ubezpieczenia dla klientów indywidualnych

### 2021

13-16.07: Ubezpieczenia dla klientów indywidualnych

20-23.07: Ubezpieczenia dla klientów indywidualnych

19-20.08: Ubezpieczenia małych i średnich firm (1)

23-26.08: Ubezpieczenia dla klientów indywidualnych

09-10.09: Ubezpieczenia małych i średnich firm (1)

23-24.09: Ubezpieczenia małych i średnich firm (1)

28-30.09: Ubezpieczenia małych i średnich firm (2)

20-23.10: Ubezpieczenia dla klientów indywidualnych

27-29.10: Ubezpieczenia małych i średnich firm (2)

18-19.11: Ubezpieczenia małych i średnich firm (1)

08-10.12: Ubezpieczenia małych i średnich firm (2)

### 2022

18-19.02: Ubezpieczenia małych i średnich firm (1)

8-11.03: Ubezpieczenia dla klientów indywidualnych

25-28.04: Ubezpieczenia dla klientów indywidualnych

## 2022

13.05: Rozwój sprzedaży ubezpieczeń na życie: wprowadzenie (edycja 1)

17-20.05: Rozwój sprzedaży ubezpieczeń na życie: analiza portfelową

7-10.06: Rozwój sprzedaży ubezpieczeń na życie: APK

14-15.07: Rozwój sprzedaży ubezpieczeń na życie: oferowanie

26-29.07: Ubezpieczenia dla klientów indywidualnych

18-19.08: Rozwój sprzedaży ubezpieczeń na życie: oferowanie

12-14.09: Rozwój sprzedaży ubezpieczeń na życie: Storytelling w ubezpieczeniach

13-15.10: Storytelling w ubezpieczeniach: szkolenie otwarte

20-21.10: Rozwój sprzedaży ubezpieczeń na życie: oferowanie (część 2)

27-28.10: Ubezpieczenia małych i średnich firm (1)

07-10.11: Ubezpieczenia dla klientów indywidualnych

17-18.11: Rozwój sprzedaży ubezpieczeń na życie: komunikacja zdalna

23-25.11: Ubezpieczenia małych i średnich firm (2)

08-09.12: Rozwój sprzedaży ubezpieczeń na życie: ubezpieczenia endowment

## 2023

12-13.01: Rozwój sprzedaży ubezpieczeń na życie: praca z obiekcjami

02-03.02: Ubezpieczenia małych i średnich firm (1)

22-23.02: Ubezpieczenia życia i zdrowia w cyklu życia klienta

02-03/9-10.03: Ubezpieczenia dla klientów indywidualnych

16-17.03: Rozwój sprzedaży ubezpieczeń na życie: wszystko o UFK

18-19.04: Ubezpieczenia małych i średnich firm (1)

9-12.05: Ubezpieczenia dla klientów indywidualnych

1-2.06: Ubezpieczenia małych i średnich firm (2)

15-16.06: Ubezpieczenia życia i zdrowia w cyklu życia klienta

## 2023

28-29.06: "Mailoza", czyli o komunikacji pisanej
25.07: Odpowiedzialność cywilna od podstaw
23.08: Odpowiedzialność cywilna od podstaw
24.08: Sukcesja finansowa
7-8.09: Rozwój sprzedaży ubezpieczeń na życie: wprowadzenie (edycja 2)
19.09: Agent i jego marka osobista (warsztat w ramach projektu "Dobry Agent")
28-29.09: Rozwój sprzedaży ubezpieczeń na życie: analiza portfelowa
12.10: Sukcesja finansowa
19-20.10: Rozwój sprzedaży ubezpieczeń na życie: APK
08.11 (Lublin): Jak w rozmowie z klientem przejść z majątku do życia
09.11 (Katowice): Jak w rozmowie z klientem przejść z majątku do życia
15.11 (Łódź): Jak w rozmowie z klientem przejść z majątku do życia
16-17.11: Rozwój sprzedaży ubezpieczeń na życie: Budowanie mostów i przygotowanie rozwiązań
8-9.12: Rozwój sprzedaży ubezpieczeń na życie: oferowanie (część 2)
14.12: Sukcesja finansowa