



Prudential otworzył nowy serwis internetowy przeznaczony dla osób zainteresowanych karierą przedstawiciela ubezpieczeniowego. Pod adresem www.kariera-prudential.pl można zapoznać się z tym, co oferuje Prudential swoim przyszłym współpracownikom. Konstrukcja i układ serwisu Kariera-Prudential.pl są bardzo lekkie i przejrzyste, zaś całość oparto na kilku kluczowych komunikatach skierowanych do osób rozważających współpracę z Prudential.

„Przygotowując serwis, chcieliśmy uniknąć powielania schematów typowych dla projektów rekrutacyjnych. Celem naszego portalu jest ułatwienie podjęcia świadomej decyzji o rozpoczęciu współpracy z Prudential w roli przedstawiciela ubezpieczeniowego. Chcemy być godnym zaufania partnerem, dlatego otwarcie komunikujemy zasady i wartości, na których budujemy swój biznes w Polsce. Korzystając z doświadczenia przedstawicieli będących z nami od samego początku, przedstawiamy podejście do wzajemnych relacji i opisujemy ścieżkę kariery oraz praktyczne wprowadzenie kandydata do zawodu.” – mówi Magda Jończyk, menedżer ds. kanałów elektronicznych w Prudential w Polsce. W Prudential zdają sobie sprawę ze stereotypów, jakimi obarczone są opinie na temat sprzedawców ubezpieczeń, stąd taki, a nie inny układ serwisu i wyróżnienie najważniejszych zasad współpracy. „Już teraz zaczynamy walczyć z mitami na temat zawodu i charakteru osób sprzedających ubezpieczenia. Rozpoczynając działalność, nasz przedstawiciel nie musi rezygnować z dotychczasowego zajęcia. Współpraca z firmą ubezpieczeniową może stanowić tzw. drugie zajęcie w wolnym czasie oraz przynosić dodatkowy dochód. Nie jest też tak, że po wprowadzeniu do zawodu, przedstawiciele zostają pozostawieni sami sobie. Jak podkreślają nasi obecni współpracownicy, Prudential zapewnia wsparcie na każdym etapie – od momentu szkoleń, które pozwalają uzyskać licencję po pierwsze spotkania z klientami. Start serwisu to preludium do naszej ogólnopolskiej kampanii reklamowej.” – dodaje Jończyk.

Uruchomienie nowego serwisu jest pierwszym etapem nowej ogólnopolskiej kampanii ubezpieczyciela. Dotychczas Prudential z sukcesem opowiadał historie przedwojennych polis i przedwojennych klientów, podkreślając, że ubezpieczyciel powinien spełniać obietnice, nawet jeśli złożono je wiele lat temu. Nowa kampania będzie miała odmienny charakter i będzie pierwszą o takim charakterze od powrotu firmy na polski rynek w 2013r. O jej szczegółach Prudential poinformuje w ciągu najbliższych kilkunastu dni.

Więcej na www.kariera-prudential.pl

SPRAWDŹ, CO ZYSKASZ, PODEJMUJĄC Z NAMI WSPÓŁPRACĘ
JAKO PRZEDSTAWICIEL PRUDENTIAL:

newss.pl

Prudential otwiera serwis internetowy dla zainteresowanych karierą przedstawiciela ubezpieczeniowego

Prudential