

Zentralworkshop II 2023 am 22.06.2023 | 13:00 – 15:00 Uhr | Firmenversicherungen | aktuelle Vertriebsansätze und Bestandssicherung | Neues aus der Produktentwicklung, Entwicklung der Rahmenverträge und deren Kundennutzen**Zielgruppe**

- Berufseinsteiger, Vermittler mit abgeschlossener Erstqualifikation in der Versicherungswirtschaft sowie erfahrene Versicherungsvermittler

Lernziele

- Beratungskompetenz für den Vertrieb aufbauen, vertiefen und anwenden
- Argumente für Kunden mit aktuellem Praxisbezug kennen und erfolgreich anwenden können
- Berater kennt die internen Produktempfehlungen und kann diese gezielt vorstellen
- Berater kennt aktuelle Akquisitionsmöglichkeiten und kann diese anwenden
- Berater verbessern ihre Beratung und ihre persönliche Haftungssituation

Inhalte

- Allgemeine Markt- und Vertriebstrends in den Firmenversicherungen
- MRH Trowe update – Rahmenverträge, Sideletter und deren Einsatzmöglichkeiten
- Aktuelle Produktempfehlungen und Leistungsumfang
- Vertriebliche Impulse für Beratungsanlässe
- Anwendungsempfehlungen für die Praxis

Trainer

- Ulrich Kiesel, Marcel Schulte

Methode

- Präsentation, Lehrgespräch, Teilnehmernachfragen

Dauer

- 120 Minuten

Organisatorische Hinweise

- keine

Weiterbildungszeit

Hauptverantwortlicher Trainer:
Ulrich Kiesel