

Zentralworkshop III 2023 | Best Practice Part 1: Empfehlungsnahme i.d. Kundenberatung | Kundenselektion zur Empfehlungsnahme Part 2: Anwenden v. Produktideen im Jahresendgeschäft | Heben v. Potenzialen am Kundenbestand**Zielgruppe**

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

Lernziele**Part 1:**

- Maßnahmen zur Empfehlungsnahme / Neukundengewinnung kennen und anwenden können
- Selektionsmerkmale als Vorbereitung zur qualifizierten Empfehlungsnahme beherrschen

Part 2:

- Umsatzmotoren im Jahresendgeschäft erkennen und qualifizieren können
- motivbezogene Produkt- und Kundenselektion durchführen können
- Verbesserung der Datenqualität in der Kundenverwaltung
- Einsatz neuer technischer Features kennen und gezielt einsetzen können

Inhalte

- Vorstellung versch. Maßnahmen zur Empfehlungsnahme/Neukundengewinnung
- Aufzeigen von Praxisbeispielen
- Anwendung versch. Produktideen
- gemeinsame Ideensammlung für weitere Anwendungsbereiche
- Einbeziehung von Netzwerken

Trainer

- Hauke Kriebel, Karsten Potuzak, Florian Stark

Methode

- Präsentation, Lehrgespräch, Praxisworkshop, Interviews

Dauer

- 120 Minuten am 12.10.2023 | 10:00 bis 12:00 Uhr

Organisatorische Hinweise

- keine

Weiterbildungszeit

Hauptverantwortlicher Trainer:
Hauke Kriebel, Karsten Potuzak

H. Kriebel *K. Potuzak*