

Zentralworkshop I 2025 - Best Practice Vertriebserfolg im Firmenversicherungsgeschäft im Zusammenhang mit dem Verkauf von Beitragsanpassungen und antizyklischer Vertriebsaktivitäten**Zielgruppe**

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

Lernziele

- Qualifizierte Ansprachen im Bestandsgeschäft und zur Neukundengewinnung kennen und anwenden können
- Selbstverständnis des Kundennutzen besser einschätzen und sich mehr zutrauen
- Ursache und Wirkung bewusst in der Praxis einsetzen
- Empfehlungsmotoren erkennen, für sich gewinnen und ausbauen
- Umsatzmotoren im qualifizierten Empfehlungsgeschäft erkennen und qualifizieren können

Inhalte

- Vorstellung verschiedener Maßnahmen aus der Praxis, die zum Erfolg in dem anspruchsvollen Marktgegebenheiten beigetragen haben
- Aufzeigen von Praxisbeispielen und richtigem Selbstverständnis des Wertes der Leistung
- Marktsituation erkennen und mit richtigen Maßnahmen positionieren

Trainer

- Boris Pfennig, Lars Waschatz

Methode

- Präsentation, Lehrgespräch, Praxisworkshop, Interviews

Dauer

- 12.02.2025 | 15:00 - 16:00 Uhr (60 Minuten)

Organisatorische Hinweise

- keine

Weiterbildungszeit**Hauptverantwortlicher Trainer:
Boris Pfennig**