

Zentralworkshop I 2025**Für die vertriebliche Praxis | Profit-Booster: Strategien für nachhaltige Ertragssteigerung****Zielgruppe**

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

Lernziele

- Strategien zur Ertragssteigerung erkennen, prüfen und individuell zu der bestehenden Situation entscheiden können
- Maßnahmen bewerten und auf persönliche Realisierbarkeit prüfen
- Die Fähigkeit, ertragsstarke Neukunden strategisch in den Fokus zu nehmen.
- Effiziente Ressourcennutzung durch klar segmentierte Kundenbetreuung.
- Sensibilisierung für die Bedeutung eines ertragssensitiven Kundenmanagements.
- Bewusstsein für versteckte Potenziale und deren systematische Aktivierung.
- Grundsätze der Ertragssteigerung verstehen und richtig Bewerten sowie zukunftsorientiert einordnen

Inhalte

- Wege zur Optimierung des Kundenertrags
- Fokus auf ertragsstarke Neukunden setzen
- Fixierung und Segmentierung der Servicelevels für Bestandskunden auf Basis der Ertragskraft
- Automatisierungspotenziale in der Kundenbetreuung nutzen
- Spezialisierung auf Wachstumssegmente
- Stille Reserven mit Effizienzfokus im Bestand nutzen
- Erfolgstreiber in der Übersicht

Trainer

- Erfahrene Kollegen aus dem Vertrieb

Methode

- Präsentation, Lehrgespräch, Praxisworkshop, Interviews

Dauer

- 13.02.2025 11:45 – 13:15 Uhr

Organisatorische Hinweise

- keine

Weiterbildungszeit**Hauptverantwortlicher Trainer:**

Erfahrene Kollegen aus dem Vertrieb

