

Fachseminare für die Versicherungswirtschaft

Agenturanalyse - Mit Dynamik und Energie zum Agenturerfolg -

Für Versicherungsagenturen ist neben fachlicher Kompetenz des Einzelnen vor allem auch das Funktionieren des sozialen Gebildes "kriegsentscheidend". So fördert eine sinnvolle Zusammensetzung den Gesamterfolg, weil jeder mit seinen Fähigkeiten und Stärken zum Tragen kommt. So werden vorhandene Schwächen Einzelner durch Stärken anderer kompensiert. Ziel ist, dass der externe Berater mit dem Blick eines Insiders – Herr Masurek (Dipl.-Soz.-Päd.) hat selbst langjährig im Versicherungsvertrieb gearbeitet und Agenturen geleitet – die Agentur analysiert und die Gruppe im Sinne einer Bestandsaufnahme mit dem Ziel untersucht, die daraus abgeleiteten Energien zielgerichtet zu einer höheren Effizienz zu führen.

- Workshop-Ziel** Agentur-Führungskräfte werden rund um das Thema „Innerbetriebliche Dynamik“ sensibilisiert. Erarbeitung von Wegen, Ansätzen und Werkzeugen, um die Effizienz der Agentur zu erhöhen.
- Schwerpunkte**
- > Bestandsaufnahme
 - > Warum ist das Geschäft ungleichmäßig verteilt?
 - > Warum gelingt es nicht, eine große Produktbreite zu vermitteln?
 - > Wer behindert die Umsetzung der Change-Prozesse? Darstellung z. B. am Beispiel Beratungsverkauf versus Produktvertrieb.
 - > Erarbeitung von Wegen, Ansätzen und Werkzeugen, um die Beratung der Agenturen zu fördern.
 - > Wie „verkaufe“ ich dieses Thema an meine Vertriebspartner?
 - > Wie analysiere ich Gruppen?
 - > Welche Schlüsse sind aus den Analysen zu ziehen?
 - > Wie führe ich die Erkenntnisse zur Veränderung?
 - > Gemeinsamer Austausch im Plenum
- Vorteil** Eine kleine Gruppengröße von 8-12 Teilnehmern schafft eine angenehme Arbeitsatmosphäre und ermöglicht es, individuelle Fragstellungen mit dem Referenten besprechen zu können.
- „gut beraten“**
- > Weiterbildungspunkte für den Vertrieb
 - > Als akkreditierter Bildungsdienstleister können wir für dieses Fachseminar Weiterbildungspunkte gemäß Regelung vergeben.

Agenturanalyse - Mit Dynamik und Energie zum Agenturerfolg -

Referent	Dipl.-Soz.-Päd. Jürgen Masurek Unternehmensberater und Vertriebsspezialist
Termine	Nach Vereinbarung
Organisation	Dieser Workshop wird als Inhouse-Veranstaltung individuell und mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten konzipiert.
Preis	Nach Vereinbarung
Unterlagen / Zertifikat	Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat.
Weitere Infos	PPO GmbH Bahnhofstraße 98, 82166 Gräfelfing Telefon: 089 . 89 55 805 0 www.ppogmbh.de

Agenturanalyse - Mit Dynamik und Energie zum Agenturerfolg -

Referent



Jürgen Masurek (Dipl.-Soz.-Päd.) ist seit 2008 freiberuflicher Unternehmensberater, Trainer und Führungskräfte-Coach für die Versicherungswirtschaft. Spezialisiert hat er sich auf das Coachen von Führungskräften und die Ausrichtung von Seminaren zum Themenbereich Kommunikation im Führungs- und Verkaufsprozess. Neben den pädagogischen Wurzeln basieren sein Wissen und seine Erfahrungen auf langjähriger Tätigkeit in diversen pädagogischen/sozialpädagogischen Arbeitsbereichen. Zugang zur Versicherungswirtschaft bekam er 1990 durch den Wechsel zur Volksfürsorge Versicherung AG, bei der er bis 2008 in nahezu allen relevanten Bereichen des Versicherungsaußendienstes gearbeitet hat: als Verkäufer, Personalentwickler, Trainer und Coach, Bezirks- und Vertriebsdirektor.

Ausgewählte Kunden

