

Fachseminare für die Versicherungswirtschaft

Change-Management im Vertrieb von Versicherungsunternehmen

Der marktbezogene und regulatorische Veränderungsdruck in der Versicherungsbranche ist enorm. Neue vertriebliche Geschäftsmodelle werden nötig: Schaffung eines effizienten technikorientierten Standardvertriebs und eines bedarfsorientierten identitätsstiftenden Premium-Vertriebes. Damit die Ziele und der Nutzen solcher Vorhaben realisiert werden können, muss die „Angststarre“ und der passive Widerstand auf allen Ebenen überwunden werden. Frühzeitige Einbindung und Beteiligung der Führungskräfte erhöhen die Akzeptanz und Geschwindigkeit und sichern das Commitment für die erfolgreiche Umsetzung. Der Anfang bildet die Geschlossenheit Ihrer Führungsmannschaft im Rahmen eines Change-Workshops.

Workshop-Ziel

Sie erarbeiten sich mit ihrer Vertriebs-Führungsmannschaft die Erfolgskriterien für einen erfolgreichen Change Prozess. Unter Beteiligung Ihrer Mannschaft erarbeiten Sie einen dokumentierten Fahrplan für ihren Change Prozess.

Schwerpunkte

- > Klares transparentes Zielbild: Wo wollen wir hin?
- > Erwartungen und Rollenklärung: Was müssen wir / jeder Einzelne dafür tun? Auf was legen wir Wert?
- > Klärung des angestrebten Change Prozesses
- > Unternehmensnutzen - mögliche Risiken
- > Identifikation weiterer Nutzenargumente für Mitarbeiter, Führungskräfte, Teams, etc.
- > Transparenz zu den vorhandenen bzw. gesetzten Rahmenbedingungen herstellen
- > Sammeln der vorhandenen Ressourcen, Stärken, Vorarbeiten, etc.
- > Alternativen eines prozesshaften Vorgehens
- > Definition der wichtigsten Handlungsfelder (Information und Kommunikation, Qualifikation, Bedingungen, Stärkung Selbstvertrauen, aktive Beteiligung, Führungsinstrumente, etc.)
- > Nachhaltigkeit und Evaluierung frühzeitig sichern
- > Erste Maßnahmen, Erstellung eines Zeitplans

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.

Change-Management im Vertrieb von Versicherungsunternehmen

Referent	Martin Reissmann (Dipl.-Soz.-Wiss.), Personalentwickler
Termine	Nach Vereinbarung
Organisation	Dieses Fachseminar wird als Inhouse-Veranstaltung individuell und mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten für Sie 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

Change-Management im Vertrieb von Versicherungsunternehmen

Referent



Martin Reissmann (Diplom Sozialwissenschaftler) ist freiberuflicher Trainer, Berater und Coach. Auf Basis langjähriger eigener Erfahrungen als interner Personalentwickler und als Führungskraft steht er in seinen Trainings und Beratungen für Zielorientierung, Systematik und Glaubwürdigkeit. Als Seminarleiter ist er im Bereich Führungskräfte- und Teamentwicklung tätig. Studiert hat Herr Reissmann Sozialwissenschaft mit den Schwerpunkten Soziologie, Volkswirtschaftslehre und Sozialpsychologie. Seine Erfahrung beruht auf 16 Jahren Berufserfahrung als Personalentwickler, Vertriebs- und Führungstrainer (davon sieben Jahre als Leiter der Aus- und Weiterbildung) in einer der größten Versicherungsgesellschaften in Deutschland. Weitergebildet hat er sich zum Trainer und Moderator (DTA), zum systemischen Prozessberater (ComTeam), lizenzierten Berater Power-Potential-Profil® (MBTI, flow) und Profile Dynamics® (Graves, Amygdala B.V.), Projektmanagement (consensa) und Psychotherapie (integrata). Seine Arbeitsschwerpunkte liegen in der Einführung systematischer Personalentwicklung, des Führungs- und Vertriebsstrainings und der Team- und Organisationsentwicklung. Herr Reissmann ist Mitglied im Deutschen Verband für Coaching und Training e. V. (dvct).

Ausgewählte Kunden

