

## Fachseminare für die Versicherungswirtschaft

### Neukundenakquise im Versicherungsvertrieb

Dieser Workshop vermittelt den Teilnehmern die Fähigkeiten und effiziente Werkzeuge zum effektiven Umgang mit dem Thema „Neukundenakquise“ im Bereich der Versicherungen. Die Neukundenakquise ist ein elementarer Bestandteil der Arbeit eines Versicherungsvermittlers. Viele Verkäuferkarrieren scheitern oder kommen erst gar nicht zustande, weil diese Aufgabe falsch oder nicht nachhaltig genug betrieben wird. Die Veranstaltung, die sehr interaktiv gestaltet ist, ermöglicht den Teilnehmern sinnvolle und in der Praxis erprobte Vorgehensweisen kennenzulernen und für sich selbst am besten erscheinende Methoden zu testen.

**Seminarziel** Sie erleben, dass die Neukundenakquise ihren Schrecken verliert, wenn Sie gut vorbereitet und professionell mit ihr umgehen. Die Beherrschung und konsequente Umsetzung in der Praxis befähigt Sie, den Kundenbestand nach eigenen Wünschen auszubauen und zu gestalten. Viele praktische Übungen erleichtern das Erlernen.

**Schwerpunkte**

- > Kurzer Überblick über generelle Methoden der Neukundenakquisition im Versicherungsbereich
- > Direktansprache - lange (leider) vernachlässigt
- > Telefonakquise unter Berücksichtigung der gesetzlichen Bestimmungen
- > Erstellen eines individuellen Telefon-Leitfadens
- > Empfehlungsadressen - wie frage ich sinnvoll?
- > Erarbeiten von individuellen Ansprache-Profilen
- > Einwand-Behandlung - schonend und weiterführend
- > Fragetechnik - bewusster Umgang mit Sprache
- > Körpersprache erleben und sinnvoll einsetzen

**Vorteil** Eine kleine Gruppengröße von 8-12 Teilnehmern schafft eine angenehme Arbeitsatmosphäre und ermöglicht es, individuelle Fragestellungen mit dem Referenten besprechen zu können.

## Neukundenakquise im Versicherungsvertrieb

<b>Referent</b>	Jürgen Masurek Unternehmensberater und Vertriebsspezialist
<b>Termine</b>	Nach Vereinbarung
<b>Organisation</b>	Dieses Training wird als Inhouse-Veranstaltung individuell und mit von Ihnen vorgegebenen Schwerpunkten für Sie konzipiert.
<b>Preis</b>	Nach Vereinbarung
<b>Unterlagen / Zertifikat</b>	Sie erhalten umfangreiche Unterlagen und ein Zertifikat
<b>Weitere Infos</b>	PPO GmbH Bahnhofstraße 98, 82166 Gräfelfing Telefon: 089 . 89 55 805 0 <a href="http://www.ppogmbh.de">www.ppogmbh.de</a>

### „gut beraten“



Als akkreditierter Bildungsdienstleister können wir für dieses Fachseminar Weiterbildungsstunden vergeben.

Akkreditierungsnummer: GB-BDL-20140611-30191

### IDD

Für dieses Fachseminar sind Weiterbildungsstunden anrechenbar. \*

\* Zu Sach- und Fachkunde (IDD) siehe § 7 VersVermV-E - jetziger Wissensstand (IDD-Kriterien werden im Dezember 2018 erwartet) - können entsprechende Stunden angerechnet werden.

## Neukundenakquise im Versicherungsvertrieb

### 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

