

Fachseminare für die Versicherungswirtschaft

Orgaausbau im Versicherungsunternehmen

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte des Außendienstes eines Versicherungsunternehmens. Dabei werden Nutzen und Vorteile gezielter Organisationsarbeit herausgearbeitet. Haltung und Einstellung der Führungskräfte zum Orgaausbau sind hierbei von immenser Bedeutung, so dass mit dieser Thematik eingestiegen wird. Danach werden die notwendigen Fähigkeiten für die gezielte Ansprache vermittelt, sowohl einzelner Vertriebspartner, als auch ganzer Agenturen. Ein weiteres Thema des Seminars ist „Wie gestalte ich die zu mir passende Rekrutierung von neuen Mitarbeitern?“. Das Ermitteln der echten Wechselmotive von Bewerbern entscheidet oft über „Wohl“ und „Wehe“ der neuen Geschäftsbeziehung, so dass sorgfältig und gewissenhaft zu prüfen ist. Neben sprachlicher und fachlicher Kompetenz, Branchenkenntnis, Darstellung der Firmenphilosophie, Aufzeigen von Karrierechancen und Verdienstmöglichkeiten etc. ist es wichtig, dass der Personal-Suchende eines Versicherungsunternehmens Klarheit über den Typus des zu suchenden Bewerbers hat. Wie muss der/die „Neue“ sein, um gut zu uns zu passen?

Im Fokus des Seminars steht die Erarbeitung eines zielgerichteten Orgaausbaus, der bewusst und klar organisiert ist und entsprechend umgesetzt werden kann. Dies muss vor dem Hintergrund sicherer Vorstellungen über den Bewerbertypus, die Vorteile des Wechsels, die Chancen durch das eigene Unternehmen und deren Philosophie und einer nüchternen Analyse des Bewerbergesprächs geschehen.

Seminarziel Das Seminar bietet Ihnen die Gelegenheit, das wichtige Thema „Orgaausbau“, gemeinsam mit Kollegen und Mitbewerbern, aus vielen Blickwinkeln heraus zu betrachten. Dabei steht die Erarbeitung Ihres eigenen, individuellen Weges zum Orgaausbau im Zentrum.

Schwerpunkte

- > Haltung und Einstellung der Führungskräfte zum Orgaausbau im VU
- > Sinn und Nutzen des Orgaausbaus
- > Wo komme ich her, wo will ich hin?
- > Analyse der eigenen Orga - Ist-Soll-Abgleich
- > Erstellung eines Bewerberprofils für die eigene Orga
- > Konkretisierung des eigenen Angebots: Unternehmens-Philosophie, Verdienst- und Karrieremöglichkeiten
- > Wechselmotive der Bewerber? Motive auf Echtheit überprüfen
- > Erstellung eines individuellen Gesprächsmodells
- > Konzeption eines Akquisegesprächs und Anwendung im Seminar

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

Orgaausbau im Versicherungsunternehmen

Referent	Jürgen Masurek Unternehmensberater und Vertriebsspezialist
Termine	Nach Vereinbarung
Organisation	Dieses Training 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
E-Mail: info@ppogmbh.de
www.ppogmbh.de

„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.

Orgaausbau im Versicherungsunternehmen

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

