

Fachseminare für die Versicherungswirtschaft

Versicherungsvertrieb: Soft Skills – Coaching der Vertriebsmannschaft –

Das Seminar vermittelt in kompakter Form die betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Grundlagen, die für Führungskräfte, sowie angestellte und selbstständige Vertriebspartner eines Versicherungsunternehmens unerlässlich sind. Es werden die wichtigsten Begriffe und anwendbaren Gesetze erklärt, um die unternehmerische Tätigkeit der Teilnehmer konkret und praxisnah zu unterstützen. So werden z.B. im Bereich Planung und Controlling, im Bereich Betriebsausgaben oder im Bereich arbeits- und versicherungsrechtlicher Aspekte Beispiele gezeigt, wie anhand zu beachtender Vorgaben Lösungsansätze erarbeitet werden können. Die Teilnehmer des Seminars bekommen einen umfassenden, leicht verständlichen Überblick und können das erworbene Fachwissen auch für sich und ihr Versicherungsunternehmen lösungsorientiert und erfolgreich anwenden.

Seminarziel Sie erhalten das Handwerkszeug, Vertriebler effizient und zielgerichtet „führen“ zu können. Ihr Referent ist ein Versicherungsvertrieb-Insider.

Schwerpunkte

- > Erkennen und Wahrnehmen der Führungsrolle
- > Analyse der eigenen Funktion sowie die der Kollegen/„Mitarbeiter“
- > Analyse und Steuerung des Vertriebsteams (Innendienst wie Verkauf) - Erkennen von Stärken und Schwächen
- > Motivation der Vertriebsmannschaft: Unterschiedliche Motivationsmuster erkennen und darauf aufbauen
- > Konfliktgespräche bei Minderleistern
- > Gewinnung von Vertrieblern
- > Entwicklung von Vertrieblern

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

Versicherungsvertrieb: Soft Skills – Coaching der Vertriebsmannschaft –

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 www.ppogmbh.de
Anmeldung	> Telefonisch unter 089 . 89 55 805 0 > Formlos oder mit Anmeldeformular per E-Mail an info@ppogmbh.de > Über unsere Internetseite www.ppogmbh.de > Mit nachfolgendem Anmeldeformular per Fax an 089 . 89 55 805 29 Kurz nach der Anmeldung erhalten Sie von uns eine Bestätigung.
„gut beraten“	 Als akkreditierter Bildungsdienstleister können wir für dieses Fachseminar Weiterbildungsstunden vergeben. Akkreditierungsnummer: GB-BDL-20140611-30191
IDD	Für dieses Fachseminar sind Weiterbildungsstunden anrechenbar. * * Zur Weiterbildungspflicht (IDD) siehe § 7 VersVermV – Stand: 17.12.2018.

Versicherungsvertrieb: Soft Skills – Coaching der Vertriebsmannschaft –

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

