

## Fachseminare für die Versicherungswirtschaft

### **Zeitmanagement des Versicherungsvermittlers im Zeitalter des Versicherungs-Mehrphasenverkaufs**

IDD hat direkten Einfluss auf den zeitlichen Einsatz, den der Versicherungsvermittler für den Kundenkontakt bereitstellen muss. Der Versicherungsvertrieb – bisher überwiegend ein Einphasenverkauf – wird durch einen Mehrphasenverkauf abgelöst: Hierbei wird der Kunde in der 1. Phase sorgfältig beraten, um frühestens nach erfolgter Bedenkzeit, in der Vor- und Nachteile abgewogen werden können, in der 2. Phase den Abschluss thematisieren zu können. Der bei gleichbleibender Abschlussvergütung erhöhte Zeitbedarf verschlechtert die Situation des Vermittlers, was es zu verhindern gilt! Das Seminar stellt die Betrachtung des Faktors „Zeit“ und den klugen und geordneten Umgang mit ihr in den Mittelpunkt. Ziel ist es, geplant und gut organisiert durch den Tag zu kommen. Dafür gibt es keine allgemeingültigen Regeln, da jeder mit seinen eigenen Vorlieben, Vorstellungen, Wünschen und Zielen sein Leben, seine Arbeit und die entsprechenden Abläufe zu gestalten versucht. Es geht also auch um das eigene Zeit-Selbst-Management. Somit steht zunächst die Klärung und Bewusstwerdung dessen, was im Leben jedes einzelnen von Bedeutung ist, im Mittelpunkt. Erst danach steht die Planungsarbeit an, bei der im Idealfall die Anforderungen des Alltags mit den eigenen Bedürfnissen abgestimmt, in Einklang zu bringen sind.

**Seminarziel** Die Teilnehmer lernen, die Methoden und Werkzeuge für die Organisation im Versicherungsaußendienst einzusetzen. Sie können ihre Planungsarbeit inhaltlich und zeitlich strukturieren und Prioritäten setzen.

**Schwerpunkte**

- > Zeit-Selbst-Management - Was will ich von meinem Leben, welche Rolle spielt Zeit dabei?
- > Von der Selbsterkennung zum Tagesablauf
- > Wie sieht mein Kalender, meine Zeiteinteilung aus und wie sollte es optimalerweise aussehen?
- > Planungswerkzeuge für die Organisation im Versicherungsaußendienst (Checklisten, ToDo-Listen im Einsatz)
- > Feinjustierung bei der Planung: Was mache ich wann und wie? Bei Gesprächen, Störungen, kurzfristig abgesagten Terminen
- > Umgang mit digitalen Medien und modernen Planungswerkzeugen bei der Organisation der Aufgaben im Versicherungsaußendienst
- > Ist Effizienz erlernbar?
- > Kann ich mich ändern - wie?

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

## Zeitmanagement des Versicherungsvermittlers im Zeitalter des Versicherungs-Mehrphasenverkaufs

<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>
<b>„gut beraten“</b>	 Als akkreditierter Bildungsdienstleister können wir für dieses Fachseminar Weiterbildungsstunden vergeben. Akkreditierungsnummer: GB-BDL-20140611-30191
<b>IDD</b>	Für dieses Fachseminar sind Weiterbildungsstunden anrechenbar. * * Zur Weiterbildungspflicht (IDD) siehe § 7 VersVermV – Stand: 17.12.2018.

## Zeitmanagement des Versicherungsvermittlers im Zeitalter des Versicherungs-Mehrphasenverkaufs

### 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 von Versicherungsunternehmen. Neben den pädagogischen Wurzeln basieren sein Wissen und seine Erfahrungen auf langjähriger Tätigkeit in diversen pädagogischen/sozial-pädagogischen 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

