



DVA

Deutsche
Versicherungsakademie

Geprüfte/-r Marketing-Manager/-in (DVA)

**Aktuelles Marketing-Know-how
für die Versicherungsbranche**

Geprüfte/-r Marketing-Manager/-in (DVA)

Aktuelles Marketing-Know-how für die Versicherungsbranche

Veränderte Kundenbeziehungen, digitaler Wandel, zunehmender Wettbewerbsdruck und nicht zuletzt die COVID-19-Pandemie: Die Ansprüche an eine erfolgreiche Marketing-Kommunikation sind erheblich gestiegen. Im Zertifikatslehrgang der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) lernen Sie, eine kunden- und marktorientierte Marketing-Strategie zu entwickeln und neue Marketing-Kanäle mit klassischen Maßnahmen sinnvoll zu verknüpfen.

Ihre Vorteile

→ **Einzigartigkeit am Markt**

Der Marketing-Lehrgang ist der einzige mit konsequenter Ausrichtung auf die Versicherungswirtschaft.

→ **Praxisorientierung im Vordergrund**

Der Lehrgang wurde vom DVA-Expertenteam entwickelt. Dieses setzt sich aus leitenden Marketingmitarbeitern verschiedener Versicherungsunternehmen zusammen, die die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen der Branche kennen.

→ **Netzwerk**

Sie tauschen sich mit Teilnehmern und Referenten aus und profitieren vom Aufbau eines Branchen-Netzwerkes.

→ **Mehr als „up-to-date“**

Alle Referenten sind ausgewiesene Marketing-Experten der Assekuranz mit hochaktuellem Wissen und viel Erfahrung, die Sie mit den notwendigen Handwerkszeug für Analyse, Strategiefindung bis zur Auswahl der Marketinginstrumenten ausstatten.

Details zu Inhalten, Terminen und Preisen finden Sie online unter WWW.VERSICHERUNGSAKADEMIE.DE

WEBCODE **V600**

Module

Marketing-Basics und Praxis – Modul 1

WEBCODE
V602

Update der Marketing-Grundlagen und Transfer in die Praxis

Der moderne Konsument erwartet heute eine **erlebnisorientierte Ansprache**, die seine Motive zum Kauf verstärkt. Ein strategisches Handeln im Unternehmen erfordert neben den Marketing-Basics eine Verbindung mit den Kenntnissen im Bereich **Markt- und Werbepsychologie**.

Ziel

Die Teilnehmenden

- vertiefen die wichtigsten Marketing-Basics und -strategien
- können Grundlagen der Markt- und Werbe-psychologie erfolgreich in der Praxis anwenden
- erwerben auf Basis von Praxisfällen fundierte Methodenkompetenz

Schwerpunkte

- Einführung Marketing-Basics
- Strategisches Marketing
- Marktforschung und Marktpsychologie

Dauer

3 Tage

Marketing-Management – Modul 2

WEBCODE
V603

Effektive Maßnahmen für anspruchsvolle Zielgruppen

Faktenbasierte Marktforschung, stichhaltige Analysen, klare Prognosen und eindeutige Ziele bilden das Fundament für eine erfolgreiche Marketingstrategie. Was dann zählt, sind Maßnahmen, die messbare Wirkung zeigen. Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie diese Maßnahmen planen, entwickeln und umsetzen.

Ziel

Die Teilnehmenden

- erhalten detailliertes Wissen rund um die zentralen Instrumente des Marketings
- erwerben die entsprechende Methodenkompetenz
- sind in der Lage, Maßnahmen im Rahmen einer Strategie zu planen, erfolgreich umzusetzen und zu messen

Schwerpunkte

- Marke, Marketing-Management-Prozess, Werbung
- Direkt- und Dialog-Marketing
- Verkaufsförderung

Dauer

3 Tage

Online-Marketing und Social Media – Modul 3

WEBCODE
V604

Chancen und Konzepte des Cross-Media-Mix in der Assekuranz

Online-Marketing ist inzwischen eine der wichtigsten Disziplinen in der Versicherungswirtschaft. Insbesondere **soziale Netzwerke** wie XING oder Facebook und **Vergleichsportale** verändern das Verhalten von Kunden und Interessenten.

In diesem Seminar erhalten Sie Einblicke in die vielseitigen Chancen und Herausforderungen von Social Media Management und deren Schnittstellen. Zudem werden erfolgreiche **Strategien für das Online-Marketing** vermittelt, sowie dessen Instrumente und Maßnahmen erläutert und speziell für die Assekuranz dargestellt.

Ziel

Die Teilnehmenden

- vertiefen Instrumente und Maßnahmen im Online-Marketing und Social Media
- bekommen konkrete Handlungsempfehlungen für die Arbeit in sozialen Netzwerken
- können den Cross-Media-Mix erfolgreich in der Praxis anwenden

Schwerpunkte

- Einführung Online-Marketing
- Social Media und Mobile Marketing
- Qualitätsmanagement

Dauer

3 Tage

Teilnahmeinformationen

Ihre Ansprechpartnerin



Katharina Böhm

☎ 089 455547-750

✉ katharina.boehm@

* versicherungsakademie.de

Online anmelden – ganz einfach



Besuchen Sie unsere Homepage unter

WWW.VERSICHERUNGSKADEMIE.DE

Mit dem **WEBCODE** kommen Sie über die Suchmaske direkt zum Angebot.

Für Unternehmen bedarfsgerecht zugeschnitten

Inhouse-Trainings bei der DVA? Wir bieten Ihnen:

GRÖSSTMÖGLICHE
INDIVIDUALITÄT



BRANCHENEXPERTISE



LANGJÄHRIGE ERFAHRUNG



BREITE THEMENVIELFALT



ERFAHRENE REFERENTEN



DVA ZERTIFIZIERUNG
& PRÜFUNG



Manchmal muss es maßgefertigt sein. Wir beraten gern zu Auswahl und Buchung der Module, ebenso stellen wir gern individuelle Lehrpläne zusammen.

Ihr Ansprechpartner



Dr. Tobias Küss

☎ 089 455547-750

✉ tobias.kuess@

versicherungsakademie.de

Der Lehrgang auf einen Blick



Geprüfte/-r Marketing-Manager/-in (DVA)

Marketing-Expertise aufbauen, ausbauen und anwenden

Modul 1

Marketing-Basics & Praxis

Update der Marketing-Grundlagen und Transfer in die Praxis

Modul 2

Marketing-Management

Effektive Maßnahmen für anspruchsvolle Zielgruppen

Modul 3

Online-Marketing & Social Media

Chancen und Konzepte des Cross-Media-Mix in der Assekuranz

Lehrgang innerhalb von drei Jahren zu absolvieren – Einstieg jederzeit möglich

Optional

Branchentreff Marketing und Unternehmenskommunikation

Zusatzseminare zu spezifischen und aktuellen Themen

Um den Abschluss „Geprüfte/-r Marketing-Manager/-in (DVA)“ zu erhalten, müssen die drei Module

- **Marketing-Basics & Praxis** – Modul 1
- **Marketing-Management** – Modul 2
- **Online-Marketing & Social Media** – Modul 3

innerhalb von drei Jahren erfolgreich absolviert werden.

Die Module können auch einzeln und unabhängig voneinander gebucht werden. Ein Einstieg in den Lehrgang ist jederzeit möglich.

Im Rahmen der Zertifizierung wenden Sie ihr Wissen nach jedem Modul in einer schriftlichen Reflexion praxisorientiert an.

Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Marktforschung, Werbung, Verkaufsförderung, Online-Marketing, Produktentwicklung und Vertriebsunterstützung
- Der Lehrgang ermöglicht auch Teilnehmenden mit geringen Vorkenntnissen einen Einstieg in den Marketingbereich

Ihr starker Partner in der Aus- und Weiterbildung

Die **Deutsche Versicherungsakademie (DVA)** bietet als Branchenakademie überregionale und überbetriebliche Bildungsangebote für die Versicherungs- und Finanzdienstleistungswirtschaft an. Mehr als 15.000 Teilnehmende werden jährlich in DVA-Weiterbildungen geschult. Die Spezialistenlehrgänge bietet die DVA exklusiv für Unternehmensgruppen an.



Deutsche
Versicherungsakademie
(DVA) GmbH

Arabellastraße 29
81925 München

☎ 089 455547-0

☎ 089 455547-710

✉ info@versicherungsakademie.de

WWW.VERSICHERUNGSAKADEMIE.DE 

06/2021