



DVA

Deutsche
Versicherungsakademie

Positionierung

Strategie und Recht

Führung im Vertrieb

Kommunikation

- Mitarbeiter lenken und motivieren
– steigern Sie Ihre Führungskompetenz

Digitalisierung

Veränderungsprozesse

Führung im Vertrieb

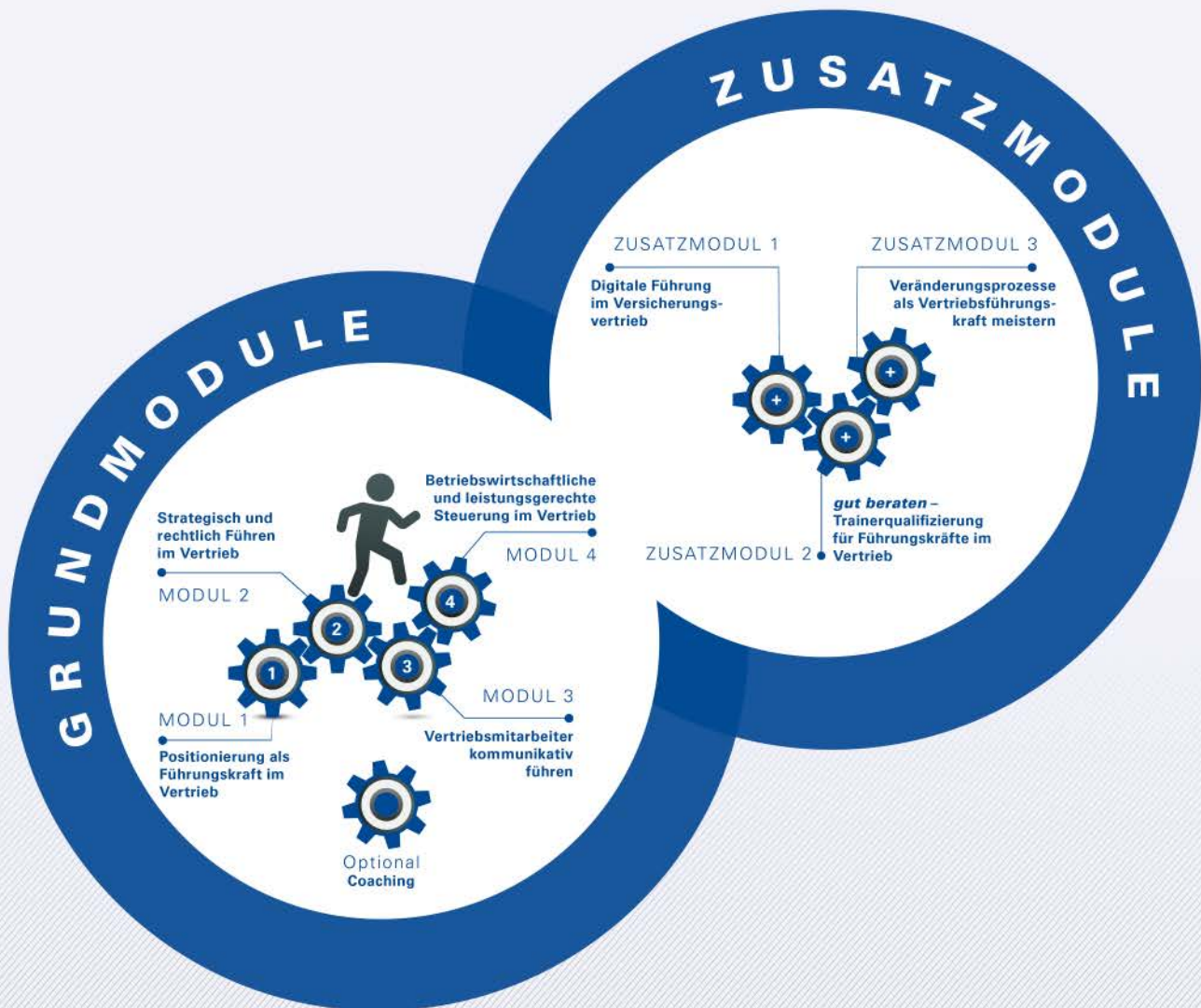
Mitarbeiter lenken und motivieren – steigern Sie Ihre Führungskompetenz

Vertriebsführungskräfte stehen vor vielfältigen Herausforderungen. Sie müssen ihre Mitarbeiter und ihr Vertriebsteam effektiv und zielorientiert führen. Neben der Ergebnisverantwortung gehört der Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeiten zur hohen Kunst einer erfolgreich ausgefüllten Führungsrolle. Das Angebot bietet jungen und erfahrenen Führungskräften im Versicherungsvertrieb ein nachhaltiges Entwicklungsprogramm.

Je nach Bedarf können Sie einzelne Seminare besuchen oder den gesamten Lehrgang „Geprüfte Führungskraft“ absolvieren.

Die Module vermitteln den Teilnehmern das Handwerkszeug von Führung mit konsequentem Bezug zum Versicherungsvertrieb. Der komplette Lehrgang führt zum Abschluss „Geprüfte Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA)“.

Für den Branchen-Abschluss sind fünf Module zu absolvieren, davon mindestens zwei aus dem Grundlagenprogramm. Die übrigen drei Module können beliebig aus dem Zusatzprogramm oder auch aus dem Grundlagenprogramm gewählt werden. Ein Einstieg ist jederzeit möglich.



Für den Abschluss insgesamt fünf Module, davon mindestens zwei aus den Grundmodulen

Grundmodule

Positionierung als Führungskraft im Vertrieb – Modul 1

Den Führungsprozess planen und gestalten

WEBCODE
V706

Führen ist konsequente Arbeit in drei Richtungen: Mitarbeiter fördern und zielorientiert führen, Netzwerke pflegen und weiterentwickeln und den „Überbau“ sowie seine Ansprüche erkennen und erfüllen. In diesem Modul gestalten Sie Ihre Funktion und erkennen, welche Aktivitäten Ihre Positionierung festigt.

Strategisch und rechtlich Führen im Vertrieb – Modul 2

Führen mit Visionen – Führungs- und Handlungsstrategien zielorientiert ableiten

WEBCODE
V707

Der Versicherungsvertrieb unterliegt einer immer größeren Dynamik mit ständig steigendem Veränderungsdruck. Führungskräfte müssen die Hintergründe und Zusammenhänge verstehen und die eigenen Handlungsprogramme in den Zusammenhang von Unternehmensstrategie und operativen Zielsetzungen stellen.

Vertriebsmitarbeiter kommunikativ führen – Modul 3

Problem- und Konfliktgespräche mit Mitarbeitern und Vertriebspartnern souverän führen

WEBCODE
V708

Ein wichtiges Führungsinstrument ist das Gespräch mit dem Mitarbeiter. Der Vorgesetzte nimmt direkt Einfluss auf die Leistungsfähigkeit und das Verhalten des Mitarbeiters. Werden kritische Gespräche gut vorbereitet und klar, wertschätzend und zielgerichtet geführt, sind sie Antrieb für persönliche Entwicklungen, Verbesserungen und Veränderungen.

Betriebswirtschaftliche und leistungsgerechte Steuerung im Vertrieb – Modul 4

Planungs- und Steuerungsinstrumente zielgerichtet im Verantwortungsbereich einsetzen

WEBCODE
V709

Gesetzliche Änderungen, marktwirtschaftliche Verwerfungen, strategische und strukturelle Änderungen - als Vertriebsführungskraft sind Sie zunehmend gefordert, Ihren Verantwortungsbereich auf immer wieder neue Anforderungen oder Rahmenbedingungen auszurichten. Eine Art Landkarte für die Analyse wie auch die Veränderung des eigenen Verantwortungsbereichs schafft die Voraussetzungen, um die finanziellen Unwägbarkeiten auf die sicheren Füße einer funktionierenden und beherrschbaren Finanzplanung zu stellen.

Optional: Coaching für die Versicherungswirtschaft

für alle Mitarbeiter/-innen im Außen- und Innendienst

WEBCODE
V714

Coaching ist ein professionell systematisierter und lösungsorientierter Prozess. Im gemeinsamen Dialog mit dem Mitarbeiter werden Ziele definiert und entsprechende Lösungsschritte entwickelt. Dieser Prozess löst ein hohes Maß an Selbstreflexion aus, der nachhaltige Problemlösungen, persönliche Weiterentwicklung und das Aufzeigen von Potentialen möglich macht.



Zusatzmodule

Digitale Führung im Versicherungsvertrieb – Zusatzmodul 1

Grundlegende digitale Werkzeuge im Rahmen der Führung eines Versicherungsvertriebes erfolgreich einsetzen

WEBCODE
V710

Die Digitalisierung macht auch vor vertrieblichen Arbeitsweisen nicht halt. Bei der Auswahl an Werkzeugen gilt es jedoch einiges zu beachten, damit virtuelle Besprechungen mit GoToMeeting, die Terminfindung mit doodle oder das Teilen von Dokumenten über DropBox oder GoogleDocs reibungslos funktionieren.

gut beraten – Trainerqualifizierung für Führungskräfte im Vertrieb – Zusatzmodul 2

Trainerqualifizierung zur Gestaltung von Weiterbildungen nach den Regeln der Initiative *gut beraten*

WEBCODE
V756

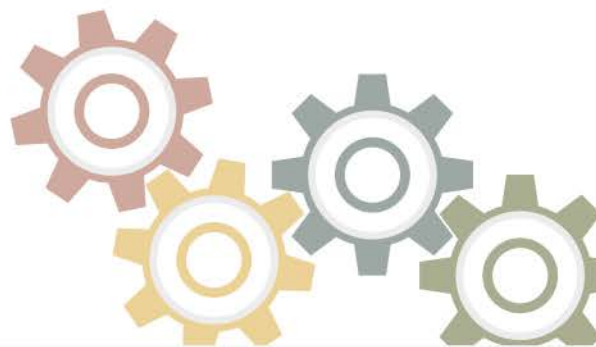
Im Vordergrund steht die Vorbereitung und Konzeption von Vertriebsschulungen nach den Vorgaben und Regeln der Weiterbildungsinitiative *gut beraten*. Praxisnahe Übungen zur Planung, Durchführung und Evaluierung von Trainings werden vorgestellt und erprobt.

Veränderungsprozesse als Vertriebsführungskraft meistern – Zusatzmodul 3

Handwerkszeug für die Steuerung von Veränderungen im Alltag

WEBCODE
V713

Digitalisierung, harter Wettbewerb sowie Innovations- und Kostendruck – dieses Seminar ist auf den höchsten Einsatz und schnelles Agieren von Führungskräften in Veränderungsprozessen zugeschnitten. Es bietet zudem eine Plattform für den unternehmensübergreifenden Austausch zu allen Fragen des ChangeManagements.



Termine und Preise

Aktuelle Termine und Preise finden Sie im Internet unter www.versicherungsakademie.de



Abschluss

Der erfolgreiche Abschluss von 5 Modulen qualifiziert zur **Geprüften Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA)**.



Ihre Ansprechpartnerin

Nadin Beck

Telefon 089 455547-753
nadin.beck@versicherungsakademie.de



Initiative *gut beraten*

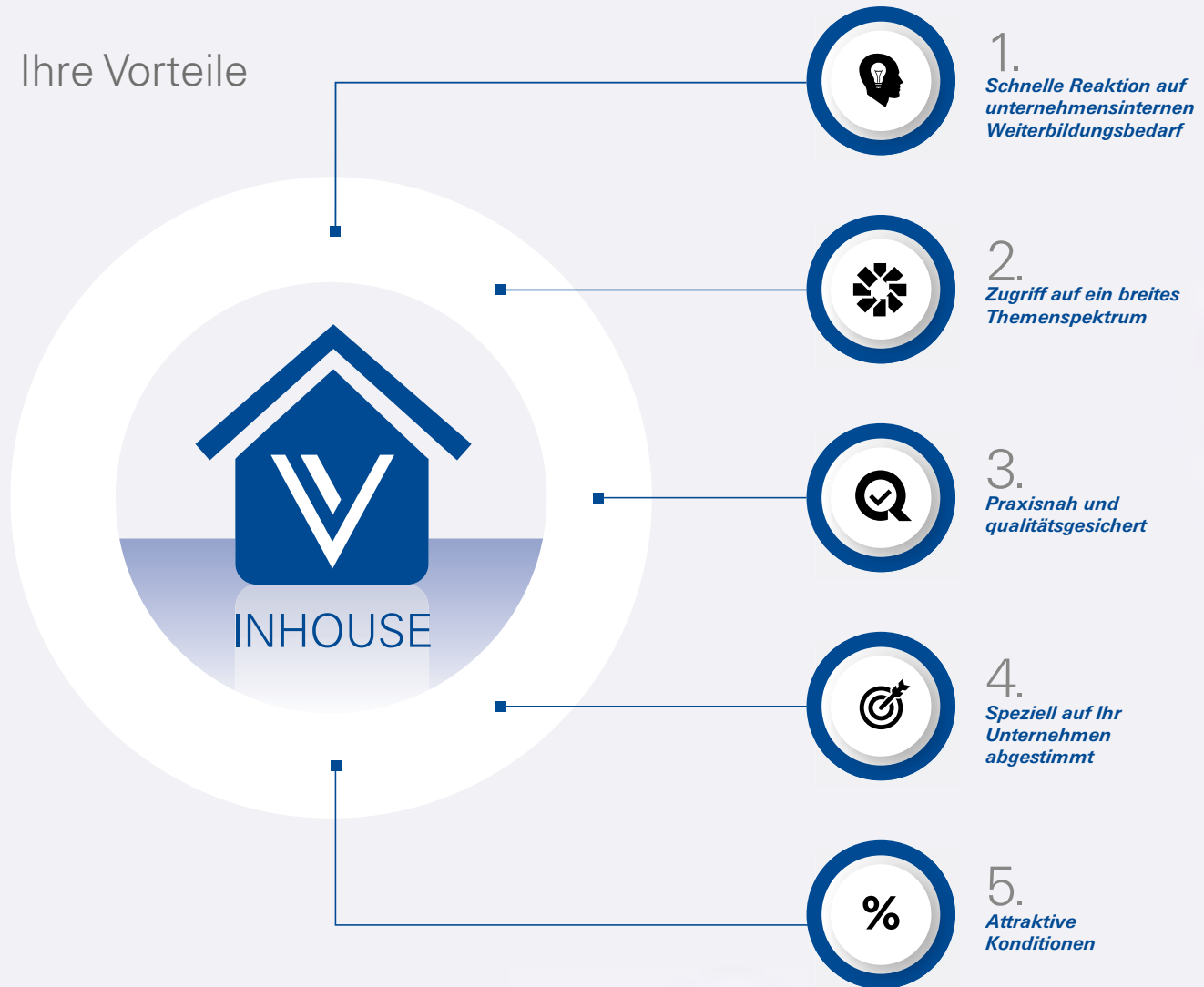
Für alle Grund- und Zusatzmodule erhalten Sie Weiterbildungspunkte.

Manchmal muss es maßgefertigt sein,
wir beraten Sie gerne und erstellen Ihnen ein individuelles Angebot.

Besser Inhouse?

Maßgefertigte Bildung für Ihr Unternehmen

Ihre Vorteile



Jährlich führen wir über 300 Inhouse-Schulungen mit 5.000 Teilnehmern durch.

Wir finden die passende Lösung für Sie:

- Nahezu alle DVA-Seminare und Lehrgänge gibt es als Inhouse-Variante – auch mit Abschlussprüfung
- Seminarkonzept mit Trainingsunterlagen für den Einsatz mit Ihren internen Trainern
- DVA-Zertifizierung für Ihre eigenen Schulungen



Ihre Ansprechpartnerin

Enrica Kopp

Telefon 089 455547-731

enrica.kopp@versicherungsakademie.de

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. Qualitätsgesicherte Aus- und Weiterbildungskonzepte für Einzelpersonen oder maßgefertigt für den individuellen Unternehmensbedarf.



Deutsche
Versicherungsakademie
(DVA) GmbH

Arabellastraße 29
81925 München
Telefon 089 455547-0
Telefax 089 455547-710
info@versicherungsakademie.de
www.versicherungsakademie.de

11/2016