

Geprüfte/-r Vertriebsmanager/-in im Agenturvertrieb (DVA)

– speziell für Unternehmensgruppen –





Geprüfte/-r Vertriebsmanager/-in im Agenturvertrieb (DVA)

DVA Inhouse Angebot – maßgefertigter Lehrgang für Ihr Unternehmen

Die Veränderungen des Versicherungsmarktes bedingen auch ein verändertes Anforderungsprofil an die Fachkenntnisse der Vertriebsführungskräfte. Vermittler erwarten heute „Mehr“. Sie sehen die Führungskraft als Berater und Entwickler ihres Unternehmens – der einzelnen Handelsvertretung mit ihren individuellen Stärken und Schwächen.

Die Versicherungsunternehmen profitieren dabei von einer höheren Vermittlerzufriedenheit und einer geringeren Fluktuation. Vermittler lassen sich besser steuern und erfolgsorientierter führen.

Die Vertriebsführungskraft wird Unternehmensberater im Unternehmen. Sie wird durch eine Vielzahl moderner Führungsmethoden und durch verschiedenste Features und Tools in die Lage versetzt, die ihr zugeordneten Handelsvertretungen zu entwickeln und zu führen.

Ihre Vorteile einer maßgefertigten Inhouse-Schulung

- Profitieren auch Sie von hervorragenden Seminarbewertungen der Teilnehmer (durch Evaluierungen belegbar – sprechen Sie uns dazu einfach an);
- ein speziell auf Ihr Unternehmen abgestimmtes Konzept;
- nutzen Sie unsere Erfahrungen aus vielen erfolgreichen Durchführungen.

Wir beraten Sie gerne und erstellen Ihnen auf Basis Ihres Bedarfs ein unverbindliches Angebot.

Ihre Anforderungen sind unsere Herausforderungen!



Initiative *gut beraten*

Mit dem Lehrgang „Geprüfte/-r Vertriebsmanager/-in im Agenturvertrieb (DVA)“ können im Rahmen der Initiative *gut beraten* bis zu 107 Weiterbildungspunkte gesammelt werden.

Weitere Informationen zur Initiative und Teilnahme erhalten Sie unter www.versicherungsakademie.de/gutberaten.

„Kurzweiliger und interessanter Lehrgang“

„Extrem praxisnah“

„Hat Spaß gemacht und bietet einen deutlichen Mehrwert“

„Besser geht's nicht“

Teilnehmerstimmen aus dem Lehrgang zum/-r Geprüften Vertriebsmanager im Agenturvertrieb (DVA)

Ziele & Nutzen

Dieser Lehrgang gibt Hilfestellung bei Fragen der täglichen Arbeit mit den Handelsvertretern.

Dabei werden sowohl alle wesentlichen rechtlichen Fragen der Zusammenarbeit als auch vertriebliche Unterstützungsmöglichkeiten intensiv beleuchtet. Ein zentraler Punkt ist dabei die individuelle Führung des Handelsvertreters, ausgerichtet auf seinen Persönlichkeitstyp.

Die Teilnehmer lernen

- die Haftungs- und Rechtsprobleme der Agenturinhaber kennen,
- Hilfestellungen zu Kostenkalkulationen und Büroorganisation zu geben,
- bei Fragen des Agenturmarketings ein kompetenter Ansprechpartner zu sein und
- auf die individuelle Persönlichkeitsstruktur der Agenturinhaber einzugehen.

Auszug aus den Inhalten

Modul 1: Agenturinhabertypen und die richtige Führung

- Persönlichkeitstypen nach Insights, Motivation der verschiedenen Vermittlertypen
- Führen in der Distanz
- Gesprächstechniken
- Mitarbeiter des Agenturinhabers

Modul 2: Ausbau der Agentur:

- Agenturmarketing
- Wirksames Bestandsmanagement der Agentur
- Ideen zur Neukundenakquise
- Netzwerkaufbau im Vertrieb
- Empfehlungsmarketing

Modul 3: Haftung und Recht

- Handelsrecht
- Gewerberecht
- Aufsichtsrecht
- Sozialversicherungsrecht
- Grundlagen Arbeitsrecht für Handelsvertreter

Modul 4: Kosten des Agenturinhabers und Büroorganisation

- Kosten und Steuern des Agenturinhabers
- Deckungsbeitragsrechnung
- Zeitmanagement für Führungskräfte und Agenturinhaber
- Grundlagen Büroorganisation

Abschluss

„Geprüfte/-r Vertriebsmanager/-in im Agenturvertrieb (DVA)“

Zielgruppe

Führungskräfte von Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen, die selbstständige Handelsvertreter betreuen.

> WEB-CODE: V210



Diesen Lehrgang bieten wir ausschließlich als maßgefertigte Unternehmenslösung (Inhouse-Schulung) an.

TERMINE

Präsenztermine und Ort nach Absprache

DAUER

12 Tage und 1/2 Prüfungstag

TEILNAHMEGEBÜHR

auf Anfrage

INITIATIVE GUT BERATEN

bis zu 107 Weiterbildungspunkte

REFERENTEN

Andreas Glotz
Jens-Uwe Rockel

ANSPRECHPARTNER

Ihr Ansprechpartner

Bernd Heischmann
Telefon 089 455547-721
Fax 089 455547-710
bernd.heischmann@
versicherungsakademie.de





Deutsche
Versicherungsakademie
(DVA) GmbH

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

V210-1-112014

Qualitätsmanagement



Eine Branche
macht Bildung