



Praxis-Workshop

**Innovative Beratungsansätze – Für
den Vertrieb – Wie Sie den
Anforderungen Ihrer Kunden ge-
recht werden! Eine Revolution der
Versicherungsvertriebe.**

Leipzig, 20. Februar 2018

www.versicherungsforen.net/ws-beratungsansaetze

Kennen Sie diese Situation?

Unsere Kunden stellen im Zeitalter der Digitalisierung immer höhere Ansprüche an ihre Vermittler, sind plötzlich schwer zu analysieren oder gar zu steuern. In vielen Bereichen, so zum Beispiel bei der Wahl der Vertriebswege, zeigen sie eine hohe Wechselbereitschaft auch innerhalb der Customer Journey auf. Sie gehen lieber zu InsurTechs, da ihnen das Vertrauen gegenüber Versicherern, Banken und Beratern fehlt und ihnen der Nutzen bei klassischen Beratungsansätzen unklar ist.

Kern der Veranstaltung ist die Erarbeitung konkreter Umsetzungskonzepte in einem interaktiven Workshop. Ziel soll es sein, dass Sie langfristig getestete und individuell auf ihre Situation angepasste Lösungen direkt am nächsten Tag in Ihre Strukturen implementieren können.

Ablauf

Wir agieren in kleinen Arbeitsgruppen von ca. 3 bis 4 Personen mit innovativen interaktiven Methoden, unter anderem mit dem Business Canvas Modell und Design Thinking. Zu Beginn widmen wir uns voll und ganz dem Kunden und seinen Ansprüchen. Anschließend entwickeln wir gemeinsam Lösungsansätze sowie praktische Umsetzungsstrategien.

Ansprechpartner



Diana Ehrenberg | FACHLICHE LEITUNG
Projektreferentin Kompetenzteam Vertrieb
& Service
T +49 341 98988-233
E diana.ehrenberg@versicherungsforen.net



Nicole Zillmann | VERANSTALTUNGSLEITUNG
Geschäftsbereich Versicherungsforen Akademie
T +49 341 98988-259
E nicole.zillmann@versicherungsforen.net

Anmeldung und Teilnahmegebühr

Ihre Anmeldung können Sie online unter www.versicherungsforen.net/ws-beratungsansaetze vornehmen. Sie erhalten eine Anmeldebestätigung mit weiteren organisatorischen Hinweisen. Teilnahmegebühr: 790 EUR (zzgl. Mwst). Forenpartner erhalten 10% Rabatt.

In Kooperation mit den Jungmaklern von

