

**Modul 8.2 (2020) Kurzdarstellung der Bildungsmaßnahme**

Titel der Bildungsmaßnahme	Beratungsstrategien für Versicherungsmakler - Digitale Verkaufsstrategien – Netzwerken – Beraten
Datum	14.-15.09.2020
Seminarort	Seminarzentrum Schlüßhof, 17279 Lychen
Zielgruppe	Makler/innen und Makler
Seminarziele	Geschäftsprozesse analysieren und neue Handlungsstrategien entwickeln
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmerbasics zum <b>Geschäftsmodell</b> (Vision, Wirtschaftlichkeit, Skalierbare Prozesse, Zielkundenbestimmung)</li> <li>• <b>Digitalisierung</b>: MVP/CRM als stetiger Bestandskundenschatz (von Salestriggern bis zu Bestandskampagnen)</li> <li>• Grundlagen für das <b>Online-Marketing</b> und Social Media-Kampagnen (alle relevanten Kanäle von Instagram bis LinkedIn kennen und verstehen, was ist ein Funnel? Etc.)</li> <li>• <b>Verkaufpsychologie 2020</b> (wen spreche ich wo wie an? Etikette der Online-Beratung, Leitfäden)</li> <li>• <b>Videos und Podcasts</b>, brauche ich diese Medien?</li> <li>• <b>Netzwerken</b>: Online und Offline Netzwerke aufbauen, halten und entwickeln</li> <li>• <b>Fallstudie</b>: Umsetzung der Strategien in der digitalen Generationenberatung, einem zukunftsweisenden Honorarmodell</li> <li>• <b>Beratungstechniken</b>: Verknüpfung der Werkzeuge CRM / Bridge / Kundenapp / Vergleichsrechner</li> <li>• Und als Bonus oben drauf... Das Heilmittel gegen <b>Prokrastination</b>, besser bekannt als Aufschieberitis... Kennen Sie das Problem bei sich oder Ihren Mitarbeiter*innen?</li> </ul>
Trainer*innen	Moritz Heilfort, Betriebswirt, Finanzfachwirt FH und Wirtschaftspsychologe; Geschäftspartner der paladinum GmbH
Methoden	Präsentation und Lerndialog, Übungen
Dauer der Gesamtmaßnahme	2 Tage
Anrechenbare Bildungszeit	12 Stunden