

Modul 8.2 (2020) Wiederholung Kurzdarstellung der Bildungsmaßnahme

Titel der Bildungsmaßnahme	Beratungsstrategien für Versicherungsmakler - Digitale Verkaufsstrategien – Netzwerken – Beraten
Datum	09.-10.12.2020
Seminarort	Seminarzentrum Schlüßhof, 17279 Lychen
Zielgruppe	Makler/innen und Makler
Seminarziele	Geschäftsprozesse analysieren und neue Handlungsstrategien entwickeln
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmerbasics zum Geschäftsmodell (Vision, Wirtschaftlichkeit, Skalierbare Prozesse, Zielkundenbestimmung) • Digitalisierung: MVP/CRM als stetiger Bestandskundenschatz (von Salestriggern bis zu Bestandskampagnen) • Grundlagen für das Online-Marketing und Social Media-Kampagnen (alle relevanten Kanäle von Instagram bis LinkedIn kennen und verstehen, was ist ein Funnel? Etc.) • Verkaufpsychologie 2020 (wen spreche ich wo wie an? Etikette der Online-Beratung, Leitfäden) • Videos und Podcasts, brauche ich diese Medien? • Netzwerken: Online und Offline Netzwerke aufbauen, halten und entwickeln • Fallstudie: Umsetzung der Strategien in der digitalen Generationenberatung, einem zukunftsweisenden Honorarmodell • Beratungstechniken: Verknüpfung der Werkzeuge CRM / Bridge / Kundenapp / Vergleichsrechner • Und als Bonus oben drauf... Das Heilmittel gegen Prokrastination, besser bekannt als Aufschieberitis... Kennen Sie das Problem bei sich oder Ihren Mitarbeiter*innen?
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