

Was können wir für Sie tun?

GOING PUBLIC!

Erstellung eines Trainingskonzepts: Schulung neuer gesetzlicher Anforderungen + Training neuer Vertriebsansätze



Das Kundenziel

Eines der weltweit größten Versicherungsunternehmen schrieb ein Trainingskonzept aus, um seinen Ausschließlichkeitsvertrieb über die Änderungen im Versicherungsvertragsgesetz (VVG) zu informieren. Neue Vertriebsansätze sollten gleichzeitig transportiert und trainiert werden.

Unser Angebot

Konzeptionierung von zweitägigen Multiplikatoren-Workshops und eintägigen Vermittlerschulungen. Das Schulungsprogramm und sämtliche Schulungsunterlagen für die Multiplikatoren wurden gemeinsam entwickelt. Ziel: Multiplikatoren und deren Teilnehmern fachliche Sicherheit geben und eventuelle Ängste nehmen.

Durchführung

In enger Abstimmung mit dem Projektteam und den Spartenverantwortlichen wurde eine Trainingsreihe entwickelt. Dabei musste an mehreren Stellen gemeinsam der „richtige Weg“ der Gesetzesumsetzung für den Vertrieb neu gefunden werden. Die Umsetzung der Multiplikatorentrainings wurde ebenfalls durch GOING PUBLIC! gemeinsam mit der Akademie des Kunden realisiert.

Bei dem Multiplikatorenworkshop wurden am ersten Seminartag die fachlichen Neueurungen und die konkrete Umsetzung beim Kunden thematisiert. Am zweiten Tag (Trainingstag) erfolgte die Erarbeitung von verkaufsfördernden Hilfestellungen für die Praxis. Die Multiplikatoren wurden so in die Lage versetzt, die Inhalte der Qualifizierung in eintägigen Veranstaltungen an den Vertrieb weiter zu geben.

Volljuristen von GOING PUBLIC! mit einschlägigem Bezug zum Versicherungs- und Finanzvertrieb gestalteten jeweils den ersten Seminartag. Den zweiten Tag bestritt ein Duo aus einem branchenerfahrenen Trainer der GOING PUBLIC! und einem Trainer der Akademie des Kunden.

Weitere Informationen oder Referenzen?

Rufen Sie uns an oder senden Sie uns eine eMail an info@going-public.edu. Wir freuen uns auf Sie!