

User Group

Maklerbetreuung

Leipzig, 7. November 2019

Maklerbetreuer der Zukunft agieren nicht mehr produktorientiert, sondern lösungsorientiert. Klassische Vertriebsaufgaben wie Verkauf, Beratung und Verhandlungsführung müssen mit analytischen Tätigkeiten kombiniert werden. Um den aktuellen Anforderungen des Marktes gerecht zu werden, ist die kontinuierliche Qualifizierung unverzichtbar. Ein wesentlicher Baustein kompetenzorientierter Weiterbildung ist der regelmäßige Erfahrungsaustausch. Dieser steht im Mittelpunkt der Arbeitstreffen.

Impulsvorträge und Best-Practice-Berichte zu den Herausforderungen und Problemfeldern der Tagesarbeit sind die Basis für diesen Austausch.

Zielgruppe

Die User Group richtet sich an Maklerbetreuer und Vertriebsdirektoren, sowie an Außendienstführungskräfte in vergleichbaren Positionen.

Themenspektrum der User Group



Wie Sie von der User Group profitieren

Während der zweitägigen Arbeitstreffen können Sie mit Fachkollegen anderer Unternehmen in einen **intensiven Erfahrungsaustausch** treten.

Sie bekommen ein Gefühl dafür, wo Ihr Unternehmen im **Verhältnis zur Branche** steht.

Durch zielgerichtete Moderation unserer Fachteams und die Begrenzung auf eine limitierte Gruppengröße sorgen wir für einen **hohen Diskussionsanteil**.

Sie treffen eingeladene **Experten und Wissenschaftler** und werden Teil eines Netzwerks.

Aktuelle Studienergebnisse und wissenschaftliche Fragestellungen werden Ihnen regelmäßig vorgestellt und diskutiert.

In **Diskussionsrunden und Workshops** erweitern Sie Ihr Wissen und erhalten neue Impulse für Ihre Arbeit.

Die **Inhalte** der Arbeitstreffen können Sie durch Ihre Themenwünsche **mitgestalten**.

Ausführliche Informationen finden Sie unter:
www.versicherungsforen.net/maklerbetreuung

nächstes Arbeitstreffen: 7. November 2019 in Leipzig

Themenschwerpunkte des 3. Arbeitstreffens:

Entwicklungstendenzen bei Maklerverbänden und Pools

Differenzierte Maklerbetreuung nach Segmenten, Zielgruppen oder Sparten

Personalentwicklung im Maklervertrieb

Die konkreten Inhalte der halbjährlichen Treffen werden in Abstimmung mit den Teilnehmern festgelegt, wobei der besondere Fokus auf aktuellen Entwicklungen und Erfahrungsberichten innerhalb des Themengebietes liegt.

Referenten vergangener Arbeitstreffen

Praxisbericht – Aktuelle Situation in der Maklerbetreuung

Thomas Marschner & Nils von Rauchhaupt – Maklerbetreuer,
NÜRNBERGER Versicherungsgruppe

**Maklerbetreuung zwischen Prozess und Persönlichkeit – Ein Tätigkeitsfeld
im digitalen Wandel.**

Johannes Herbert – Key Account Manager Maklerpools und -verbände,
Mannheimer Versicherung AG

Praxisbericht – CRM Lösung zur Optimierung der Maklerbetreuung

Jens-Folker Huismann – Direktionsleiter Vertriebsweg Makler,
Öffentliche Sachversicherung Braunschweig

**Ausführliche Informationen finden Sie unter:
www.versicherungsforen.net/maklerbetreuung**

Mitglieder der User Group



Ansprechpartner



Dr. Manuela Wolf
 Projektmanagerin
 Kompetenzteam Vertrieb & Service
 Versicherungsforen Leipzig GmbH
 T +49 341 98988-253
 E manuela.wolf@versicherungsforen.net



Jürgen Schulz
 Geschäftsführer
 Maklerforen Leipzig GmbH
 T +49 341 98988-290
 E schulz@maklerforen.de



Lisa Rühle
 Referentin
 Geschäftsbereich Veranstaltungen
 T +49 341 98988-278
 E lisa.ruehle@versicherungsforen.net

Konditionen

Versicherungsunternehmen		Nicht-Versicherungsunternehmen	
Teilnahmegebühr pro Unternehmen pro Halbjahr	Ermäßigter Preis für Forenpartner pro Halbjahr	Teilnahmegebühr pro Unternehmen pro Halbjahr	Ermäßigter Preis für Forenpartner pro Halbjahr
990 EUR	790 EUR	1.490 EUR	1.190 EUR
2. Teilnehmer pro Treffen		2. Teilnehmer pro Treffen	
240 EUR	190 EUR	440 EUR	390 EUR

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

Ausführliche Informationen finden Sie unter:
www.versicherungsforen.net/maklerbetreuung