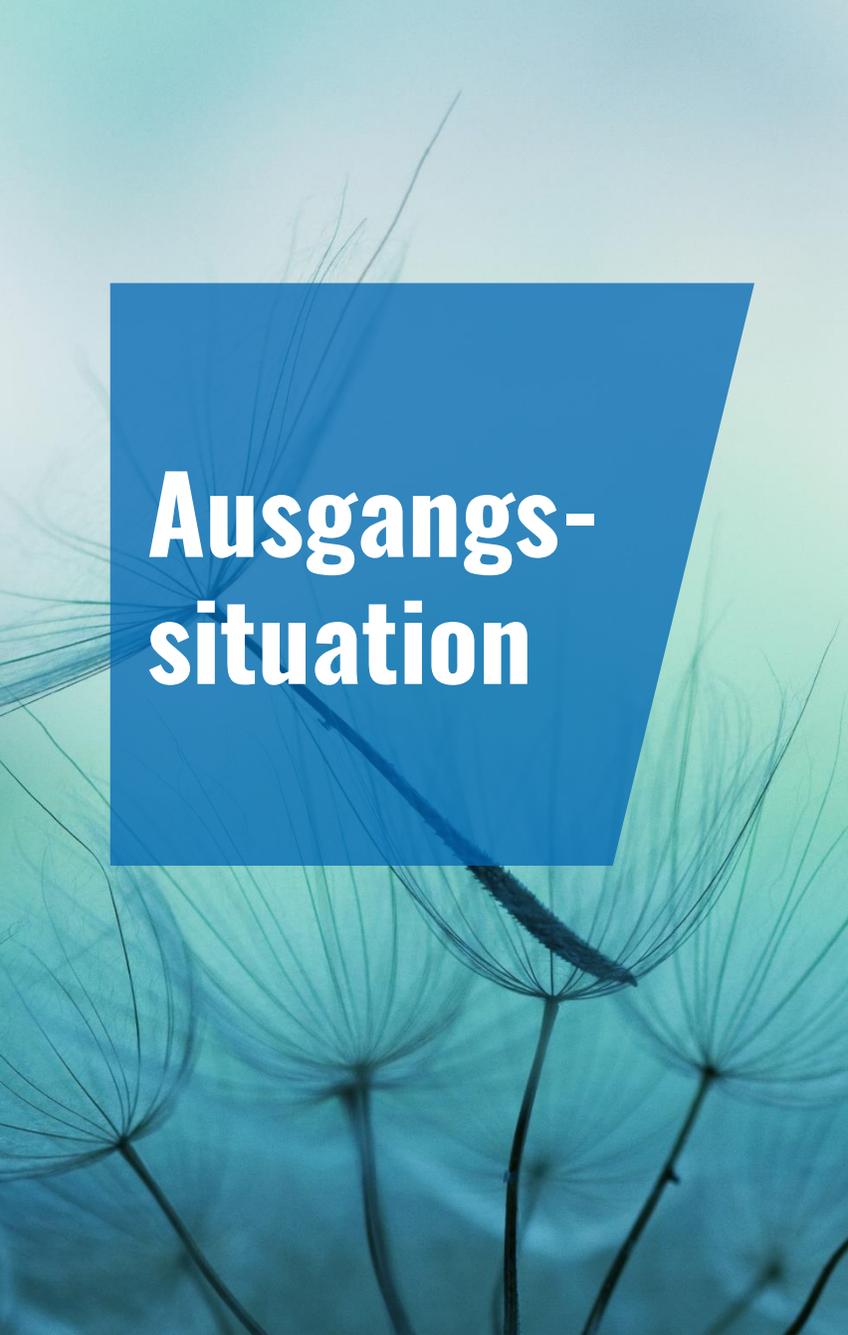


Werkstatt

„Recruiting und Onboarding von neuen Vertriebsmitarbeitern“

Diana Ehrenberg | Markus Kruse



Ausgangs- situation

Versicherer können Vertriebsnachwuchs nicht begeistern ...

Die Vermittlerzahlen im Exklusivvertrieb schrumpfen rapide. Die Altersstruktur zeigt gnadenlos die Versäumnisse im Recruiting der letzten Jahre auf und deutet eine weitere Verschärfung der Ausgangssituation an.

Zudem werden motivierte Vermittler einer neuen Generation benötigt. Hybride Beratungsmodelle sind der Erfolgsschlüssel der Zukunft, um langfristig neben Vergleichsportalen und digital aufgestellten Maklerpools die Vormachtstellung des Exklusivvertrieb weiterhin zu verteidigen. Andernfalls sind wichtige Kundenschnittstellen im Ausschließlichkeitsvertrieb in Gefahr.

Bestehende Recruiting-, Onboarding und Einarbeitungskonzepte sind häufig noch nicht auf diese Vermittlergeneration zugeschnitten. Deshalb fühlt sich die gewünschte Zielgruppe nicht angesprochen oder bricht vorzeitig die Einarbeitung ab.



Ziele & Nutzen

Es gilt daher die Erfolgsfaktoren für ein gelungenes Recruiting neu zu identifizieren

Gemeinsam wollen wir in einer Entwicklungswerkstattformat die Erfolgsfaktoren erfolgreicher Recruiting- und Onboardingmaßnahmen identifizieren.

Dabei nutzen wir gemeinsam das Know-how und die Erfahrungen mehrerer Häuser.

Sie erhalten Impulse, wie Sie Ihre Recruiting und Onboardingprozesse auf die gewünschte Zielgruppe ausrichten und bestehende Maßnahmen anpassen können.

Wir entwickeln gemeinsam ein Zielbild und Umsetzungsstrategien.

Für ein strukturiertes Vorgehen benötigt man Methodenkompetenz und Marktwissen.





Zielgruppe

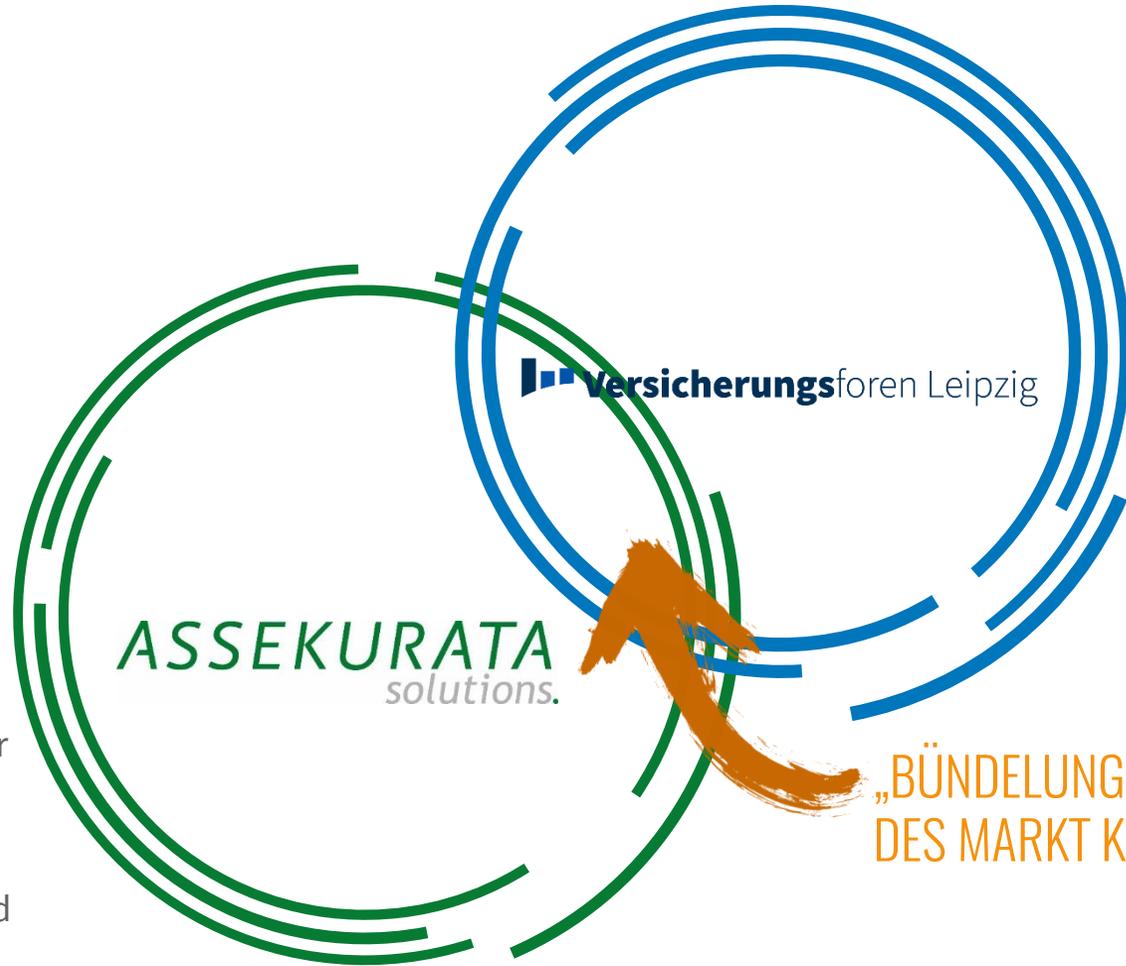
Sie sind hier genau richtig, wenn ...

- ... Sie als Führungskraft im Vertrieb die stationären Vermittlerbetriebe weiterentwickeln
- ... Sie als Agenturberater auch die strategische personelle Ausrichtung Ihrer Agenturen betreuen
- ... Sie als Organisationsleiter/in oder Vertriebsbeauftragte(r) hybride Vertriebsmodelle für neue Vertriebspartner entwickeln und die Umsetzung begleiten
- ... Sie die digitalen Herausforderungen Ihrer stationären Vertriebe kennen und Umsetzungsstrategien für neue Vertriebspartner aufzeigen
- ... Sie sich angesprochen fühlen und Lösungsansätze für Ihr Haus suchen

Warum mit uns gemeinsam?

Experten für vertriebliche Fragestellungen:

- 15 Jahre Karriere-Ratings bei Ausschließlichkeitsvertrieben und Finanzvertrieben
- Gestaltung von Prozessen im Vertrieb
- Optimierung von Instrumenten zur Vertriebssteuerung
- Vertriebs-Compliance, z. B. IDD
- Benchmarking von Provisions- und Vergütungssystemen
- Vertriebspartnerbefragungen



BRANCHEN-KNOW-HOW
BRANCHENNETZWERK
INTERDISZIPLINÄRE TEAMS
TRENDFORSCHUNG
METHODENKOMPETENZ
EINZIGARTIGER MARKTBlick

„BÜNDELUNG DER KOMPETENZEN UND
DES MARKT KNOW HOWS“

Konditionen



*Preis für Partnerunternehmen der VFL;
Nichtpartner-Preis **7.500,- EUR**

Werkstatt „Erfolgsfaktoren für Vermittler in Krisensituationen“

Das Format „Werkstatt“ – bereits über 15 erfolgreiche Durchführungen seit 2014

Auszug:

Werkstattreihe »Online-Marketing« 2019



Werkstattreihe »Lebenswelten« 2019



Werkstattreihe »Nachhaltigkeit« 2021



Ansprechpartner

Diana Ehrenberg

Projektmanagerin

Versicherungsforen Leipzig GmbH

T +49 341 98988 233

E diana.ehrenberg@versicherungsforen.net



Markus Kruse

Geschäftsführer

ASSEKURATA Solutions GmbH

T + 49 221 27221-33

E kruse@assekurata-solutions.de

