

AGENDA

ZEIT	THEMA	REFERENT	INHALTE	LERNZIELE	ZEIT IN MINUTEN	BILDUNGS-ZEIT IN MINUTEN
10:00-10:15	Begrüßung und Agenda	Daniel Wagner (Vertriebsleiter AMEXPool AG)			15	-
10:15-10:55	Cyber-Versicherung für Kleine und Mittelständischen Gewerbebetriebe - Kundenansprache und Produktauswahl	Pedro Martinho (Produktmanager AMEXPool AG)	Cyber-Versicherung für kleine & mittelständische Unternehmen (KMU) - Schadenauslösende Szenarien, Schadenbeispiele - Deckung - Argumentationshilfen beim Kunden - RASTOR BCRP KMU 12-2018 - Markel Pro Cyber - Hilfe bei der Ermittlung der geeigneten Versicherungssumme	Teilnehmer kennen den Gegenstand der Cyberversicherung, die Voraussetzung für einen Schadenfall, sowie die möglichen Leistungsinhalte und können ihren Kunden die wichtigsten Argumente für den Abschluss einer Cyberdeckung nennen	40	40
10:55-11:35	AMEX Deckungskonzept "ars protégé": die umfangreiche Betriebshaftpflichtversicherung für das Baugewerbe	Pedro Martinho (Produktmanager AMEXPool AG)	Produktvorstellung, Besonderen Leistungen des AMEX-Deckungskonzeptes für die Bauwirtschaft ars protec	Teilnehmer kennen die Inhalte und Neuheiten des Tarifs ars protégé und können diese im Vertrieb dem Kunden erläutern	40	40
11:35-12:00	AMEX Komposit Gewerbe Plattform - Tarifierung, Angebotserstellung, Beantragung von gewerblichen Risiken - schnell und unkompliziert	Pedro Martinho (Produktmanager AMEXPool AG)	- Einblick in die Anwendung - Berechnung eines Musterangebotes - Erläuterung zu Vorgehensweise bei Aussteuerungsfälle - Beantragungsprozess	Teilnehmer beherrschen die AMEX Komposit Gewerbe Plattform und können sie zeitsparend nutzen	25	25
12:00-12:30	MITTAGSPAUSE				30	-
12:30-14:00	BVSV e.V. - Neue Marktzugänge mit altem Wissen	Andreas Schwarz (1. Vorsitzender BVSV e.V.)	Die BVSV Verbraucherbüros erleben einen enormen Zulauf von Kunden die eine Lösung suchen zwischen digitaler Welt (Information aus dem Internet) und persönlicher Beratung (erfahrene Vermittler „vor Ort“). Erfahren Sie persönlich mehr über den erfolgreichen Weg des BVSV zu den Themen Kooperationspartner, Umsetzung und Zukunftsmarkt im wohl größten leben Netzwerk zwischen Verbraucherschützern, Anwälten und Steuerberatern	Kennenlernen von rechtlichen Rahmenbedingungen, Erkennen von Vertriebspotentialen	90	90
14:00	Verabschiedung	Daniel Wagner (Vertriebsleiter AMEXPool AG)			5	-
GESAMT					245	195
KOMPETENZEN	<p>WISSEN:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dienstleistung und Produkte der AMEXPool AG kennen. - Die den Deckungskonzepten und Produkten zugrunde liegenden Tarifbestimmungen kennen. - Die Deckungskonzepte/Produktlösungen im Marktumfeld kennen. - Beratungs- / Angebotsmittel zur Entwicklung von Lösungsalternativen kennen. <p>FERTIGKEIT:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dienstleistungen und Produkte nachvollziehbar erläutern. - Ermittlung der individuellen Risikoabsicherung durchführen können. <p>SOZIALE KOMPETENZ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lösungsvorschläge kundengerecht erarbeiten und kommunizieren. - Sich empathisch und wertschätzend mit den Bedürfnissen des Gesprächspartners auseinander setzen. <p>SELBSTSTÄNDIGKEIT:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Beratungs- und Vermittlungsansätze erkennen und aus eigenem Antrieb die Verantwortung für Kundenberatungs- und Vermittlungsgespräche übernehmen. 					
METHODE/ MEDIEN	Präsenzveranstaltung mit Vorträgen mittels Präsentation					