

Seminar für Fach- und Führungskräfte

## **Aktuelle Entwicklungen im Versicherungsvertrieb**

---

Köln, 15. Mai 2018

München, 8. November 2018

[www.versicherungsforen.net/seminar-vertrieb](http://www.versicherungsforen.net/seminar-vertrieb)



Ziel des eintägigen Seminars ist es, Fach- und Führungskräften im Vertrieb einen Überblick über die aktuellen Entwicklungen zu den Schlüsselthemen im Versicherungsvertrieb aufzuzeigen. Im Anschluss an das Seminar sollen alle Teilnehmer ein grundsätzliches Verständnis der aktuellen Geschehnisse haben, geeignete Handlungsoptionen kennen und hieraus resultierende Entwicklungen auf das eigene Geschäftsmodell und Vertriebsmodell übertragen und umsetzen können. Die grundlegende Thematik wird vom Referenten zunächst anhand von praxisrelevanten wissenschaftlichen Studien und konkreten Praxisbeispielen aufgezeigt. Im Anschluss werden elementare strategische und operative Fragestellungen sowie potenzielle Lösungsansätze vorgestellt und diskutiert. Im Seminar besteht zeitlicher Freiraum für individuelle Fragen und Diskussionen im Teilnehmerkreis.

## Themenschwerpunkte

- Marktkennzahlen, Vermittlerkennzahlen, Schlüsseltrends
- Nachfolgesituation, Vergütungsmodelle, Pflege von Kundenbeziehungen
- Vertriebsmodelle – Best Practices und Zukunftsszenarien

## Ansprechpartner



**Diana Ehrenberg** | FACHLICHE LEITUNG  
Projektreferentin Kompetenzteam  
Vertrieb & Service  
T +49 341 98988-233  
E [diana.ehrenberg@versicherungsforen.net](mailto:diana.ehrenberg@versicherungsforen.net)



**Nicole Zillmann** | VERANSTALTUNGSLEITUNG  
T +49 341 98988-259  
E [nicole.zillmann@versicherungsforen.net](mailto:nicole.zillmann@versicherungsforen.net)

## Anmeldung und Teilnahmegebühr

Ihre Anmeldung können Sie online unter [www.versicherungsforen.net/seminar-vertrieb](http://www.versicherungsforen.net/seminar-vertrieb) vornehmen. Sie erhalten eine Anmeldebestätigung mit weiteren organisatorischen Hinweisen. Teilnahmegebühr: 790 EUR (zzgl. MwSt). Forenpartner erhalten 10% Rabatt.