

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 geeingenten 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 protéc": 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 protéc 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 | | | | | |