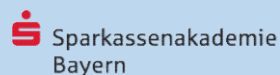


Stand 21.07.2022



## Vertriebstagung betriebliche Risiken und Vorsorge

Zeit (Uhr)		Thema / Inhalte	Lernziele/Kompetenzen	Dozent/in	BK	gut beraten	
von	bis					UE	WP
09:30	09:45	Begrüßung der Teilnehmer	Darstellung der Seminarinhalte	Ralf Engel 2BD50			
09:45	10:30	Übersicht Ansprechpartner und aktuelle Verkaufsunterlagen, Überblick zum pro bAV-Paket Arbeitgebergeschäft für VB Firmen/Gewerbe	Die Teilnehmer können eigenverantwortlich die aktuellen Verkaufsunterlagen einsetzen.	2BD50	x	1	1
10:30	11:15	Modul 1 pro Paket: Bestandsarbeit bei bestehenden bAV Firmenkontakten	Die Teilnehmer können bestehende bAV Firmen zielgerichtet ansprechen und aktualisieren.	2BD50	x	1	1
11:15	11:30	Kaffeepause					
11:30	12:30	Qualifizierte Umsetzung moderner Vorsorgelösungen in Zeiten eines wachsenden Fachkräftemangels.	Die Teilnehmer können im Bereich ihrer Firmen zielgerichtet bAV Akquise betreiben.	3FL	x	1,3	1,3
12:30	13:15	Mittagspause					
13:15	13:30	Das neue Komfort-Paket für neue Arbeitgeber bei VN-Wechsel	Die Teilnehmer erfassen aktuelle Ansätze zur Gewinnung bislang unbekannter Arbeitgeber im Rahmen des VN-Wechsels.	SPM	x	0,3	0,3
13:30	14:15	Die betriebliche Krankenversicherung bKV - Vertriebsansätze Best-Practice, Kommunalgeschäft, Produktweiterungen	Die Teilnehmer können die betriebliche Krankenversicherung bei ihren Firmenkunden anbieten.	CVL122	x	1,0	1,0
14:15	15:00	Optimierte Wertschöpfungskette mit dem Vertriebspartnerservice Gewerbe (VSG)	Die Teilnehmer können mit Hilfe des VSG bei ihren Firmen zielgerichtete Angebote unterbreiten.	VSG	x	1,0	1,0
15:00	15:30	Kaffeepause					
15:30	16:15	Aktuelle Trends in der Haftpflicht-Versicherung für betriebliche Risiken - Fokus Vermögensschaden	Die Teilnehmer können die Haftpflichtrisiken einordnen und Lösungen bieten.	6MVKV	x	1,0	1,0
16:15	17:00	Extremwetterereignisse: Absicherungs-"pflicht" für Unternehmer und Staat	Die Teilnehmer können die entsprechenden Kundenbedürfnisse einordnen und umsetzen.	6MVKV	x	1,0	1,0
17:00	17:15	Kurze Zusammenfassung - Anregungen und Fragen der Teilnehmer zu den Themen bzw. Folgeveranstaltung	Die Teilnehmer können zu den Themenbereichen Fragen stellen und für die weitere Konzeption Anregungen einbringen, insofern im Tagungsablauf noch nicht geschehen.	Alle	x	0,3	0,3
17:15		Ende der Veranstaltung					
<b>gut beraten - Summe Unterrichtseinheiten / Weiterbildungspunkte</b>						<b>8,0</b>	<b>8,0</b>

IDD - Bildungszeit in Minuten  
IDD - Bildungszeit in Stunden

360 Minuten  
6 Stunden