

17380 Effektive Büroorganisation & die neue Toolbox für Versicherungsagenten Modul 8

Seminarbeschreibung:

Teil 1:

In diesem Seminar profitieren Sie von kompakten Tipps, wie Sie in der Büroorganisation und in der Kundenbetreuung gezielt Zeit einsparen. Sie erweitern Ihren Methoden- und Werkzeugkoffer im Hinblick auf Zeitmanagement. Sie stärken Ihre Kommunikationskompetenzen (Gesprächsführung und Fragetechniken) und gewinnen dadurch praktische Methoden. Eine bessere und ausgeklügelte Arbeits- und Selbstorganisation fühlt sich nicht nur angenehmer an, sie erleichtert auch den Arbeitstag und Sie können den Fokus zeitlich noch intensiver auf Ihre Kundenbetreuung legen. Einfach umsetzbare Strategien werden anschaulich und lebendig anhand von Praxisbeispielen vermittelt. Ein weiterer klarer Vorteil: Modernes und kreatives Zeitmanagement kurz und knackig, für Ihre Branche aufbereitet, für sofortige und einfache Anwendung in der Praxis!

Inhalte:

- Die 10 goldenen Regeln für eine effektive Büroorganisation
- Minimalismus am Schreibtisch
- Tricks und Tipps zur Selbstmotivation und -organisation
- Zeitsparpotenziale in der Kundenbetreuung gefühlvoll nutzen
- Einsatz gezielter Fragetechniken für Ihre Branche
- Aktivierende und motivierende Gesprächsführungstechniken gezielt einsetzen
- Kompakte und erfolgreiche Strategien zum Lenken von Gesprächen
- Höflich und dennoch verbindlich kommunizieren in der Praxis
- Die besten Methoden für ein modernes Zeitmanagement

Die Trainerin:

Mag.a Simone Haider

Teil 2:

In diesem Seminar erhalten Sie Informationen zu den neuen und rechtlich geprüften Formularvorlagen auf [echtsichersein.at](https://www.echtsichersein.at) zu den wichtigsten Compliance-Themen im Versicherungsvertrieb. Schwerpunktmäßig lernen Sie die Formulare für einen IDD-konformen Beratungsprozess anzuwenden. Dabei werden Datenschutzerklärung, Standardinformation, Einwilligungserklärungen, Vollmacht, Analyse, Wünsche- & Bedürfnisse-Test, Anlegerprofil und Beratungsprotokoll und deren Anwendung im Detail erörtert und wir erarbeiten mit Ihnen, wie Sie diese vertriebsfördernd in Ihren Vertriebs-Alltag integrieren.

Inhalte:

- Neue Formulare zum IDD-Konformen Beratungsprozess (IDD)
 - Datenschutzerklärung
 - Standardinformation
 - Einwilligungen
 - Vollmacht
 - Kundenanalyse
 - Wünsche & Bedürfnisse-Test
 - Anlegerprofil
 - Beratungsprotokoll
- Neue Vorlagen zur Compliance
 - Beschwerdemanagement (IDD)
 - Interessenkonfliktpolitik (IDD)

Kursbuchung und weitere Details unter **17380** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

17380 Effektive Büroorganisation & die neue Toolbox für Versicherungsagenten Modul 8

- Produktvertriebsvorkehrungen (IDD)
- Vergütungspolitik (IDD)
- Datenschutz
- Geldwäscheprävention
- Offenlegungen
- Sustainable Finance
- Weiterbildung

Die Trainer:

Akad. FDL, Michael Teufel und Akad. Vkm. Johannes Pfanzagl

Die Zielgruppe:

Aktive Mitglieder des OÖ-Landesgremium der Versicherungsagenten

Zu den Vortragenden:

Mag. Simone Haider ist studierte Juristin, Unternehmensberaterin, Kommunikations- und Mentaltrainerin. Sie ist seit über 15 Jahren erfolgreich und mit Begeisterung als Einzelunternehmerin tätig.

Ihren großen Erfahrungsschatz über vielfältige Methoden der Gesprächsführung und Kommunikations- und Beratungstechniken vermittelt sie lebendig, inspirierend und anschaulich.

Die gelungene Mischung aus sensibler und klarer Sprache ist ihr großes Anliegen und ihre große Stärke. Ihre Kompetenzen in Positiver Psychologie, Motivierender Gesprächsführung und Speziellen Fragetechniken entwickelt sie seit mehreren Jahren besonders intensiv weiter.

Weitere Berufserfahrung: 10 Jahre Erfahrung in der Telefonmarketing-Branche, davon 7 Jahre Praxis in der telefonischen Beratung und im Reklamationsmanagement am Telefon und in der schriftlichen Kommunikation. Weitere Informationen bitte gerne unter: www.simonehaider.com

Akad. FDL Michael Teufel & Akad. Vkm. Johannes Pfanzagl sind federführend an der Entwicklung der neuen Toolbox beteiligt. Beide haben mehr als 16 Jahre Berufserfahrung in der Branche in die Entwicklung einfließen lassen. Dabei berücksichtigen Sie als Mehrfachagenten, Vermögensberater und Betriebsinhaber Aspekte einer breiten Angebotspalette im Versicherungs- und Finanzdienstleistungsvertrieb, wie auch einer vertriebsorientierten Anwendung, damit die neue Toolbox möglichst breite Verwendung findet.

Mehr als 110.000 Kundinnen und Kunden in über 7.500 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzept recht – 94%ige Kundenzufriedenheit spricht für sich.

WIFI-UNTERNEHMER-AKADEMIE: Lösungs- und unternehmerorientierte Seminare, Workshops und Lehrgänge

Kursbuchung und weitere Details unter **17380** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe