

## Menschen sehen – Versicherungskund\*innen verstehen Wie Sie gemeinsam in die Zukunft gehen

Nr.GB-BDL-20141230-30346

<b>Zielgruppe</b>	Makler*innen, Versicherungsberater*innen, Versicherungsvermittler*innen, Mitarbeitende eines Vermittlers (Banken und Versicherungen) sowie vertriebllich Tätige/ Führungskräfte von Versicherungsunternehmen (z.B. Service-Center)
<b>Zielsetzung im Workshop</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sie kennen das <b>persolog® Persönlichkeitsmodell (D-I-S-G)</b>.</li><li>• Sie bedienen sich in Ihrer Gesprächsführung der <b>typperechten Kommunikation</b> und wissen, welche <b>Werte</b> den einzelnen Grundtypen zu Grunde liegen.</li><li>• Sie verstehen die Sprache Ihrer Kund*innen und können <b>Sachverhalte kunden- und typporientiert darstellen</b>.</li></ul>
<b>Inhalte</b>	<p>Kennen Sie das? Jeder Gesprächsbeginn ist wie eine Abenteuerreise. Manchmal läuft ein Gespräch rund, Ihr Gegenüber ist interessiert und aufgeschlossen. Alles, was Sie sagen, findet Bestätigung und es kommt zur Vertragsunterschrift.</p> <p>Ein andermal stoßen Sie kommunikativ gegen eine Wand. Nichts, was Sie sagen, kommt bei Ihren Kund*innen richtig an. Demotivation macht sich auf beiden Seiten breit und von Kundenbindung kann keine Rede sein.</p> <p>Manchmal wünschen Sie sich, spontan und souveräner reagieren zu können, wenn Kund*innen anders (re)agieren als erwartet?</p> <p>Im Beratungsgespräch und bei Verhandlungen allgemein ist dazu ein Rucksack von typperechten Fragen, Nutzenargumenten, Einwandbehandlung und Bildern hilfreich, um für die Vielfalt Ihrer Kundenlandschaft gut gerüstet zu sein.</p> <p>Packen Sie das persolog® Persönlichkeitsmodell als Hilfsmittel ein und erkennen Sie die unterschiedlichen Kundentypen, um entsprechend kommunizieren zu können.</p> <p>In diesem <b>1-tägigen Workshop</b> erfahren Sie,</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• welchen Einfluss unterschiedliche Persönlichkeitstypen auf ein Gespräch nehmen</li><li>• mit welcher Verhaltenstendenz Sie selbst in das Gespräch gehen</li><li>• welche Rolle Vertrauen, Werte und Wertschätzung dabei spielen</li><li>• woran Sie Fettnäpfchen und Konfliktpotenziale erkennen und sie vermeiden</li><li>• wie Sie Ihre Vertriebskompetenz typperecht erweitern</li></ul>
<b>Trainerin</b>	Dipl.-Kff. Silke Görgens, Die Sales Manufaktur, Köln
<b>Methoden</b>	Lehrgespräch, Einzel- und Kleingruppenarbeit, Gruppendiskussion, Feedback
<b>Datum/ Ort</b>	Aktuelle Termine entnehmen Sie bitte der Homepage (jeweils 09:00 – 17:00 Uhr)
<b>Ihre Investition</b>	349,- EUR netto/ Person inkl. Tagungspauschale und Unterlagen( zzgl. 19% MwSt.) <b>Frühbucherrabatt bis 6 Wochen vor jeweiligem Termin: 299,- EUR netto/ Person</b>
<b>Organisatorische Hinweise</b>	<p>Die Veranstalterin setzt Sie davon in Kenntnis, dass das Seminar ab einer Teilnehmerzahl von sechs Personen stattfindet und auf zehn Personen begrenzt ist.</p> <p>Die Anmeldungen werden nach ihrem zeitlichen Eingang berücksichtigt und es gelten die aktuellen Vertragsbestimmungen.</p> <p><b>Anmeldung zum Workshop</b></p>