Dienstag, 24.10.2023

Kongress Maklererfolg: **Vortrag**

Wie etablierte Makler(innen) ihren Betrieb planvoll und servicestark „modernisieren“

Dienstag, 13:00 - 13:30 Uhr Eingang / OG - Raum 3

Als etablierter Maklerbetrieb "vorn dabei zu bleiben" erfordert Offenheit, Mut zur Veränderung und zur Modernisierung. Michael Richthammer, als Makler seit Jahren enorm erfolgreich, macht immer wieder vor, wie ein Betrieb jung bleibt. In seinem Vortrag berichtet er über aktuelle Erfahrungen servicestarker Versicherungsvermittlung und gibt Impulse, die zum Nachdenken und Nachmachen anregen.



Referent: Michael Richthammer, Versicherungsmakler, Richthammer Versicherungsmakler GmbH & Co. KG

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Maklerinnen und Makler, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innendienst, Maklerbetreuer, Führungskräfte von Versicherungsgesellschaften

LERNZIELE

Die Teilnehmenden lernen ihre Betriebe der Versicherungsvermittlung modern und für ihre Kund(innen) und Mitarbeiter(innen) servicestark zu entwickeln.

INHALT

Moderne servicestarke Versicherungsvermittlung im etablierten Betrieb verbessern Persönliche Entwicklungsfelder kennenlernen Passende Inhalte auf die eigene Arbeit übertragen

METHODEN

Lehrvortrag mit Präsentation, Diskussion

DAUER

30 Minuten

Kongress Maklererfolg: **Talk**

Wie Makler(innen) heute „erfrischend anders“ und durch maximale Authentizität Kunden anziehen

Dienstag, 13:45 - 14:15 Uhr Eingang / OG - Raum 3

Drei Typen, drei Charaktere, drei Generationen des Maklerseins: Martin Markowsky, Benedikt Deutsch, Stephan Heider sind Versicherungsmakler. Doch das müssen sie meist erst einmal erklären, wenn man sie trifft. Der älteste hat einen Bart und ist Hundenarr, der mittlere hat einen Schnurrbart, ist tätowiert bis unters Cap und der jüngste ist der große Typ, der auftritt wie ein Fels in der Brandung.



Talk: Benedikt Deutsch, Versicherungsmakler, Cleversichert



Talk: Stephan Heider, Versicherungsmakler, BANKROCKER



Talk: Martin Markowsky, Versicherungsmakler, DOGVERS GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Maklerinnen und Makler, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innendienst, Maklerbetreuer, Führungskräfte von Versicherungsgesellschaften

LERNZIELE

Die Teilnehmenden lernen von drei strategisch unterschiedlich aufgestellten Versicherungsmaklern, wie es gelingen kann, Kunden authentisch zu erreichen, in der Versicherungsvermittlung servicestark zu beraten und mit seinem Unternehmen professionell modern zu agieren.

INHALT

Was es für die servicestarke Versicherungsvermittlung bedeutet „real“ zu sein? Wie man dies in Social-Media sichtbarer macht. Wie das Prinzip „Gleich und gleich gesellt sich gern“ Brücken zu neuen Kunden schlägt. Warum diese sich dann - gefühlt - wie von selbst melden.

METHODEN

Lehrvortrag mit Präsentation, Diskussion

DAUER

30 Minuten

Kongress Maklererfolg: **Vortrag**

Wie Makler(innen) zeitsparend attraktive Social Media-Inhalte erstellen können, die Reichweite erzeugen

Dienstag, 14:30 - 15:00 Uhr Eingang / OG - Raum 3

Wer als Makler im Tagesgeschäft eine erfolgreiche Social Media Präsenz aufbauen möchte, sollte die wichtigsten Tools kennen, um zeitsparend attraktive Inhalte zu erstellen. Erfahren Sie, wie Sie als Makler mit Canva und ChatGPT im Handumdrehen individuelle und anziehende Social Media-Inhalte erstellen, die für mehr Reichweite sorgen.

Referentin: Leona Spauszus, Inhaberin, Leona Media Marketing



Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Maklerinnen und Makler, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innendienst, Maklerbetreuer, Führungskräfte von Versicherungsgesellschaften

LERNZIELE

Die Teilnehmenden lernen, Canva und ChatGBT als Tools ihrer Social Media Arbeit im Kontext servicestarker Versicherungsvermittlung zu nutzen.

INHALT

Praktische Nutzung von Canva im Kontext der Versicherungsvermittlung Reichweite erhöhender Content in der Beratung von Versicherungskunden Rituale im Prozess der Social Media Öffentlichkeitsarbeit

METHODEN

Lehrvortrag mit Präsentation, Diskussion

DAUER

30 Minuten

Kongress Maklererfolg: **Vortrag**

Die erfolgreichsten Strategien und Abläufe deutscher Makler 2023

Dienstag, 15:15 - 15:45 Uhr Eingang / OG - Raum 3

Was zeichnet die besten, die vertriebsstärksten, die erfolgreichsten Maklerinnen und Makler 2023 aus? Erfahrt von Steffen Ritter, GF Institut Ritter GmbH und Initiator mehrerer Vermittlerawards im deutschsprachigen Raum, was genau die besten Maklerbetriebe anders als Andere machen. Seid gespannt auf ein Feuerwerk an Ideen für mehr Kunden, mehr Ertrag und mehr Wohlfühlen in der eigenen Arbeit.

Referent: Steffen Ritter, Inhaber, Institut Ritter GmbH



Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Maklerinnen und Makler, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innendienst, Maklerbetreuer, Führungskräfte von Versicherungsgesellschaften

LERNZIELE

Die Teilnehmenden lernen, wie die besten Maklerinnen und Makler in Deutschland vertriebs- und servicestark arbeiten und ihre Unternehmen entwickeln.

INHALT

Wie Top-Makler(innen) heute ihre Kunden gewinnen Wie servicestarke Versicherungsvermittlung heute ablaufen kann Wie Ideen und Impulse auf die eigene Arbeit übertragen werden können

METHODEN

Vortrag mit mit Präsentation, Diskussion

DAUER

30 Minuten

Kongress Maklererfolg: **Vortrag**

Wie durch Top-Telefonate Kunden ausgebaut und gebunden werden

Dienstag, 16:00 - 16:30 Uhr Eingang / OG - Raum 3

In deutschen Maklerbetrieben wird Tag für Tag am Telefon eine Menge an Potenzial verschenkt, werden Chancen links liegen gelassen. Wer allein oder mit seinem Team am Telefon ein paar wenige Kleinigkeiten umsetzt, kann hierdurch einen Riesenschritt nach vorn machen. Erfahren Sie von Cassandra Schlangen, wie in modernen Maklerbetrieben heute professionell telefoniert werden kann.

Referent: Cassandra Schlangen, Trainerin, Institut Ritter GmbH



Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Maklerinnen und Makler, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innendienst, Maklerbetreuer, Führungskräfte von Versicherungsgesellschaften

LERNZIELE

Die Teilnehmenden lernen, jedes Kundentelefonat völlig selbstverständlich und aus Gewohnheit vertriebs- und servicestark zu nutzen.

INHALT

Wie du in Telefongesprächen Kunden für eine umfangreichere Zusammenarbeit begeisterst Wie du eingehende Telefonate für den nächsten Schritt servicestarker Versicherungsvermittlung nutzen kannst Wie sowohl Kunden als auch Mitarbeiter(innen) durch Gespräche maximal motiviert werden

METHODEN

Lehrvortrag mit Präsentation, Diskussion

DAUER

30 Minuten

Kongress Maklererfolg: **Vortrag**

Live-Vorführung: So erstellst du effektvolle Mini-Videos in nur 5 Minuten

Dienstag, 16:45 - 17:15 Uhr Eingang / OG - Raum 3

Richtig guter Short form content als Reel oder Story ist bei den erfolgreichen Social Media Profilen von Maklerbetrieben nicht mehr wegzudenken. Diejenigen, die es gut machen, steigern ihre Reichweite, binden ihre Follower und sorgen zudem für Neugier und Nachfragen. Johannes Ritter erläutert, was zu beachten ist und führt live auf seinem Handy vor, wie ein Video in 5 Minuten fertig wird.

Referent: Johannes Ritter, Trainer, Institut Ritter GmbH



Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Maklerinnen und Makler, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innendienst, Maklerbetreuer, Führungskräfte von Versicherungsgesellschaften

LERNZIELE

Die Teilnehmenden lernen, Videos als modernen Teil ihrer Kundenkommunikation und servicestarken Versicherungsvermittlung zu nutzen.

INHALT

Wie Videos heute ein Teil der Versicherungsvermittlung und Servicestärke sein können Welche einfach anwendbaren Tools in Frage kommen Wie ein top-professionelles Video in 5 Minuten erstellt und finalisiert wird

METHODEN

Lehrvortrag mit Präsentation, Diskussion

DAUER

30 Minuten

Kongress Maklererfolg: **Vortrag**

Best practice: Wie du als Makler(in) mit einem Dashboard deinen Betrieb steuerst und entwickelst

Dienstag, 17:30 - 18:00 Uhr Eingang / OG - Raum 3

Erfolgreiche Versicherungsvermittlung und Top-Service gelingt insbesondere den Makler(innen), die ihren Betrieb top-professionell führen und Zeit für ihre Kunden haben. Ein selbst erstelltes Dashboard kann dabei helfen, den eigenen Betrieb bestens zu steuern und zu entwickeln. Der Gewinner des Awards Unternehmer-Ass 2022 als bester deutscher Makler erläutert das eigene Vorgehen.

Referent: Dirk Lauffer, Versicherungsmakler, CuP Versicherungsmakler GmbH & Co. KG



Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Maklerinnen und Makler, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innendienst, Maklerbetreuer, Führungskräfte von Versicherungsgesellschaften

LERNZIELE

Die Teilnehmenden lernen Möglichkeiten kennen, per Dashboard die eigene Arbeit zu analysieren und zu verbessern.

INHALT

Welche Aspekte servicestarke Versicherungsvermittlung heute auszeichnen Wie die eigene Arbeit durch ein übersichtliches Dashboard tagesaktuell analysiert werden kann Wie du ein derartiges Dashboard für dein Unternehmen umsetzen kannst

METHODEN

Lehrvortrag mit Präsentation, Diskussion

DAUER

30 Minuten