comparit Roadshow

Gesetzliche und Private Krankenversicherung:
„PKV-Vertrieb leicht gemacht!“ – *eine Makler- und Kundenreise*

Zielsetzung	Vermittler befähigen, aktuelle gesundheitspolitische Entwicklungen (GKV-Beitragsstabilisierungsgesetz, BAP-Wettbewerb) in aktive, bedarfsorientierte Kundenansprache zu übersetzen.
Kompetenzen	Nach dem Seminar können die Teilnehmenden: • Gesundheitssystem im Wandel und Marktchancen (GKV/BAP) als proaktive Argumentationsbasis im Beratungsgespräch nutzen. • Die Highlights der PKV sowie effiziente und schnelle Prozesse am Beispiel Münchener Verein kennen und im Kundenberatungsgespräch einsetzen. • Die Customer-/ Makler-Journey des Münchener Verein kennen und Mehrwerte adaptieren können. • Strategische Zielgruppenansprache in der aktuellen Marktsituation umsetzen.
Seminarinhalte	• Kundenansprache: Effektive Kommunikation anlässlich aktueller Reformen und Mitbewerber-BAP. • Praxis-Adaption: Customer-/ Maklerjourney • PKV-Prozess- und Leistungshighlights: Mehr Vertriebserfolg durch digitale und effiziente Prozesse am Beispiel Münchener Verein.
Trainer	Joachim Rahn, Kristina Pankonin, Felix Doblinger Münchener Verein
Termine	3. November | Dortmund 4. November | Hamburg 5. November | Leipzig 9. November | Mannheim 10. November | München 11. November | Nürnberg
Seminardauer und Weiterbildungszeit	45 Minuten