

comparit Roadshow

Gesetzliche und Private Krankenversicherung:

„PKV-Vertrieb leicht gemacht!“ – eine Makler- und Kundenreise

Zielsetzung	Vermittler befähigen, aktuelle gesundheitspolitische Entwicklungen (GKV-Beitragsstabilisierungs-gesetz, 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 können. • Die Customer-/ Makler-Journey des Münchener Verein kennen und Mehrwerte adaptieren können. • Strategische Zielgruppenansprache in der aktuellen Marktsituation umsetzen können.
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 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 45 Minuten