

Kundenberatung und Verkauf



Ein Lernprogramm im Verhaltensbereich

Auftraggeber
VICTORIA Versicherungen AG

Zielgruppe
Außendienstmitarbeiter der Ergo Versicherungsgruppe

FEATURES

Das Programm vermittelt den zukünftigen Versicherungsfachleuten Grundlagen über Versicherungsverkaufsgespräche und motiviert sie, ihre Verkaufsgespräche zu professionalisieren.

Der Anwender besucht gemeinsam mit drei anderen Auszubildenden verschiedene Veranstaltungen: ein Einführungsgespräch beim Leiter der Vertriebsstelle, Seminare zu Grundlagenthemen und einige Workshops, in denen die Praxiserfahrungen der Teilnehmer in Gesprächsphasen aufgearbeitet werden.

Jeder der drei Teilnehmer ist auf seine Art unvollkommen und hat eine andere Sicht auf die Dinge. So können typische Fehler aufgedeckt und sinnvolle, individuelle Lösungsansätze ins Spiel gebracht werden.

Der Anwender hat auf sympathische Art die Chance, sich mit den Teilnehmern zu identifizieren.