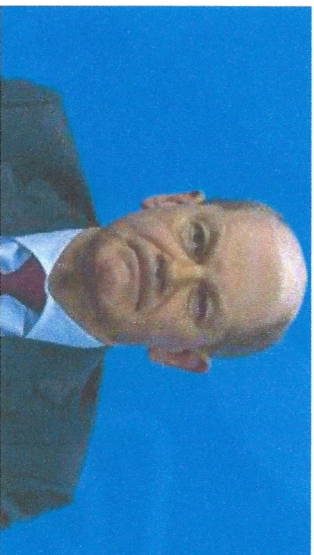
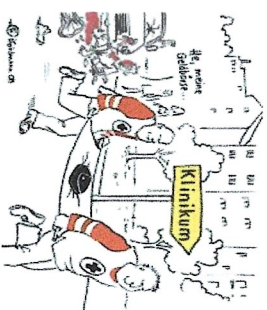
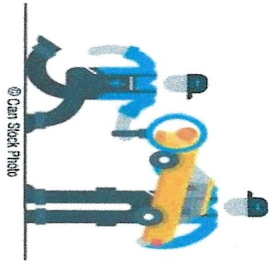


Grundlagenseminar für neue, branchenfremde Vertragspartner.

GLS 1 Teil I: Der Versicherungsvermittler. Wertstellung des Berufsstandes, Negativimage. –Persönlichkeitskompetenz-

<p>Zielgruppe</p> <p>Agenturanwärter ohne Sachkundenachweis.</p>	<p>Seminarinhalte</p> <p><u>Dauer: 180 Minuten</u></p>
<p>Lernziele</p> <p>Der/die branchenfremde Teilnehmer/in...</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Checkliste für Bewerber als selbständiger Vermittler der Bayerischen -Studien zu Berufen, Meinungsumfragen, Presseveröffentlichungen positiv. -Vergleich Äpfel mit Birnen. -„Was wäre wenn..“ es keine Versicherungen gäbe oder 4 Wochen die Arbeit komplett einstellen würden, an allen Stellen? -Wirtschaftliche Funktion der Versicherung. -Versicherer als Organisator des Risikoausgleichskollektivs. -Reale Beispiele dankbarer Kunden aus der Praxis. -Verkaufen heißt Wünsche und Bedürfnisse erfüllen. -Wir verkaufen keine Produkte, sondern das, was sie für den Kunden bedeuten. -Praktische Beispiele als Anker aus meinen 33 Jahren Berufsleben.
<p>...kennt die Gründe warum das Image „Verkäufer“ im Allgemeinen und des Versicherungsvermittlers im Besonderen aus der Historie negativ behaftet ist, aber so überhaupt nicht mehr zutrifft.</p> <p>...kann triftig gegen dieses Image argumentieren und tritt selbstbewusst auf, gibt sich überall und bei jeder Gelegenheit klar zu erkennen und steht uneingeschränkt zu seinem Beruf.</p>	<p>Methodisch-didaktische Umsetzung</p> <p>Unterrichtsgespräch, Gemeinsame Erarbeitung, Partnerarbeit und Präsentation</p> <p>Arbeitsmittel, Lehr- und Lernmittel</p> <p>Flipp Chart, Stifte, Beamer, Leinwand, PowerPoint, Arbeitsvertrag, Pinnwand, Karten</p>



*....., bitte, bitte liebe Versicherungen, arbeitet wieder,
 seid wieder für uns da! Deutschland steht still!
 Mein Bruttosozialprodukt sinkt....., die Pleiten steigen, die Arbeitslosen werden mehr.
 Wir alle und besonders die Wirtschaft braucht euch.“*