

Programm Vorträge und workshops

Die pb beratung & training (Peter Brandmann) hat sich in den letzten **17** Jahren zu einem der kompetentesten Berater, Trainer (Dozent) und Speaker in der Versicherungsvermittlerbranche entwickelt.

Themen (auf die unternehmerische Entwicklung von Vermittlerbetrieben abgestellt)

Aktuell: Krisenmanagement für Vermittlerbetriebe Neu

Unternehmenskrisen identifizieren/erkennen – Gegenmaßnahmen ergreifen - Krisenprävention

Unternehmensführung meets Vertrieb

1. **Rentabilität im Vermittlerbetrieb – was und wie wichtig ist das? Neu überarbeitet**
Wie wichtig ist die Unternehmensrentabilität – Einflussfaktor Vertrieb
2. **Neukundengewinnung versus Bestand Immer aktuell**
Potentiale im Bestand erkennen – erhöhen der Cross-Selling Quote
3. **Welcher Kunde ist für mich wichtig? Der Kunde ist „König“**
Die richtige Betreuungsstrategie durch konsequente Kundensegmentierung (ABC-Analyse)

Datenschutz programmatisch und umsetzbar gestaltet (Speziell für Vermittlerbetriebe)

4. **Immer wieder Datenschutz! Der größte Feind kann der eigene Kunde sein! Neu überarbeitet**
Aktuelle Updates zum Thema Datenschutz im Vermittlerbetrieb
Datenschutz sinnvoll und verständlich gestalten – pragmatischer und umsetzbarer Datenschutz
5. **Datenschutzschulung für angestellte Mitarbeiter neu überarbeitet**
Nach DSGVO nicht vorgeschrieben, aber wichtiger Nachweis für die Einhaltung des Datenschutzes im Betrieb
6. **Gefahr von außen „Cyberangriff“**
Was ist ein Cyberangriff – Cyberabwehrmaßnahmen – Cyber und DSGVO –
Vertriebsansatz Cyber Versicherung

Der Ruhestand steht an – Nachfolge richtig und rechtzeitig gestalten

Zielgruppe Bestandsbetriebe und Existenzgründer

7. **Nachfolge im Vermittlerbetrieb Aktueller, denn je**
Ein praktischer Umsetzungsleitfaden (spezifisch nach Vertriebswegen Agenturen oder Makler)
(Makler: Analyse und Bewertung des Bestandes - Ertragswertmethode)
8. **Existenzgründung für Versicherungsvermittler zugeschnitten auf den jeweiligen Vertriebsweg**
Entwicklung eines individuellen Gründungsleitfadens. Von der Idee bis zur Umsetzung
Einsatz eines selbst entwickelten Kalkulationsmoduls (Unternehmenskalkulator 2.0)

Beratung – individuell gestaltet – Zugelassener Bafa-Berater – öffentliche Förderungen möglich

9. **Unternehmensberatungen in Präsenz oder vor Ort**
Unternehmensanalysen „nicht von der Stange“ – individuell und verständlich mit der „Statusampel“
Interesse geweckt? Erstgespräch ohne Berechnung
10. **Bestandsbewertungen**
Individuelle Wertermittlung – nicht von der Stange nach Schema „F“ –
Berücksichtigung aller Einflussfaktoren
durch Sachverständigen (DGuSV) für das Versicherungsvermittlergewerbe Peter Brandmann

Weitere Themen und Referenzen gerne auf Anfrage

Durchführung ausschließlich:

pb beratung & training – Peter Brandmann

Betriebswirt (VWA)/Rating-Advisor IHK/externer Datenschutzbeauftragter (BvD)

Sachverständiger Versicherungsvermittler (DGuSV)

Homepage: www.pb-beratung-training.de

mail: peter.brandmann@pb-beratung-training.de