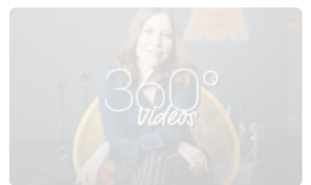
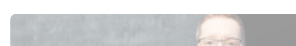
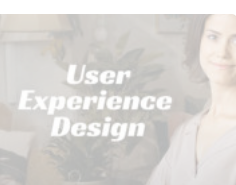




Masterplan Content für die IDD Schulungen





IDD Kriterien

Was ist die IDD?

Die IDD, kurz für Insurance Distribution Directive, ist eine Richtlinie der europäischen Union für Versicherungen und Banken. Die Richtlinie stärkt die Rechte der Verbraucher, die sich unmittelbar zu Versicherungsprodukten beraten lassen.

Im Rahmen der IDD-Vorgaben sind Mitarbeitende in der Versicherungs- und Bankenbranche, die vertrieblich agieren, dazu verpflichtet, mindestens 15 Stunden relevante Weiterbildungen zu absolvieren.

Auf Masterplan finden Sie daher genügend Inhalte, um zahlreiche, entsprechend der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV¹), relevante Themen abzudecken, insbesondere in den Bereichen Kundenberatung² und rechtliche Grundlagen³.

Hinweis:

Unsere für IDD-Schulungen empfohlenen Inhalte durchlaufen einen Qualitätssicherungsprozess, unterstützt durch externe Beratung. Wir orientieren uns bei der Zusammenstellung eng an den Vorgaben des VersVermV, allerdings existiert leider keine offizielle staatliche Instanz, die die Übereinstimmung mit diesen Richtlinien zertifiziert. Aus diesem Grund können wir keine Verantwortung für die IDD-Konformität unserer Kurse übernehmen. Jegliche Ansprüche bezüglich einer Nichtanerkennung oder mangelnden Übereinstimmung mit den IDD-Richtlinien sind somit ausgeschlossen.

¹ Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung (Versicherungsvermittlungsverordnung - VersVermV) Anlage 1 (zu § 2 Absatz 2 Satz 2) Inhaltliche Anforderungen an die Sachkundeprüfung

² 1.1 Serviceerwartungen des Kunden, 1.2 Besuchsvorbereitung/Kundenkontakte, 1.3 Kundengespräch unter Beachtung ethischer Grundsätze, 1.3.1 Kundensituation und Kundenbedarf, 1.3.2 Kundengerechte Lösungen, 1.3.3 Gesprächsführung und Systematik, 1.4 Kundenbetreuung

³ 2.5.3 Datenschutz, 2.8 Geldwäschegesetz



Dein Weg zum Vertriebsprofi



1

Eiskalt akquiriert

In diesem Kurs geht es um die grundlegende Kommunikationstheorie sowie simple Strategien für E-Mails, das Aufbauen von Pipelines, Online-Meetings, den Umgang mit Einwänden und was du über dein Produkt und deine Kund:innen verstehen musst, um Erfolg zu haben.

Dauer: 1:23 h

Den richtigen Vertriebsansatz finden

Viele Wege führen nach Rom, so auch im erfolgreichen Vertrieb. Welche Vertriebsansätze es gibt und wie du diese anwenden kannst, erklärt dir unser Vertriebsexperte Morten Wolff in diesem Podcast.

2



Dauer: 0:48



3

Mentalkonten

Produktvorführungen gehören zu den effektivsten Methoden des Vertriebs. Doch wie wird deine Demo interessant und ein richtiger Erfolg? In diesem Kurs erfährst du, wie du deine Kunden auch digital von deinen Produkten überzeugst und die nächsten Schritte einleitest.

Dauer: 0:02 h

Vertriebspsychologie

Wenn du die Psychologie hinter den Entscheidungsprozessen deiner potenziellen Kund:innen verstehst, dann kann Verkaufen sehr einfach sein. Erlerne in diesem Kurs Techniken und Strategien, um besser, schneller und effizienter Verkäufe abzuschließen.

4



Dauer: 0:28 h



5

Das High Performer 1x1

Welche Eigenschaften machen Highperformer so erfolgreich? Alles nur eine Frage der Verkaufsmasche? So viel sei dir verraten: Mit den richtigen Fragen schaffst du Vertrauen. Und wer sich ehrlich für seine Kund:innen interessiert, macht am Ende den Sack zu!

Dauer: 1:08 h

Preise verhandeln, aber richtig!

Nichts ist im Vertrieb so hart umkämpft wie der Preis. Unser vierter Kurs unserer Sales-Reihe bereitet dich auf die knausrigste Kundschaft vor! Erfahre, wie du Preisvorstellungen gekonnt lenkst und mit welchen Techniken du jede Preisverhandlung für dich entscheidest.

6



Dauer: 1:04 h



7

SPIN und die 4 Vertriebsprozesse

"I'm spinning around"... Was Kylie's Hit mit Vertriebsprozessen zu tun hat? Ehrlich gesagt nicht wahnsinnig viel, dennoch solltest du ihn dir hin und wieder in Erinnerung rufen – auf das "SPIN" kommt's nämlich an!

Dauer: 0:47 h



Kundenbeziehung



1

Entwickle Verständnis für deine Kunden

Empathie ist eine wichtige Fähigkeit im Kundenservice, die dir helfen kann, dein Unternehmen bestmöglich zu repräsentieren. In diesem i Am Learning Kurs lernst du, wie du verschiedene Arten von Empathie erkennst und einsetzt, um mit deiner Kundschaft richtig umzugehen.

Dauer: 0:11h

Kundenzentrierung in einer digitalen Welt

Wie schaffen Unternehmen die digitale Transformation? Indem sie ihre Denkweise verändern, sagt Prof. Wolfgang Henseler. Wie das gelingen kann, welche Rolle die Mitarbeiter dabei spielen und was ein Turnschuh und das Wetter gemeinsam haben, erfährst du in diesem Kurs.

Dauer: 0:30 h



2



3

Vom Fragen zum Verkaufen

In dieser Lektion lernst Du, wie Verkaufsgespräche effizienter gestaltet und weniger Zeit vergeudet werden kann, indem Du das Sandler-Verkaufssystem implementierst und die richtigen Fragen zur richtigen Zeit stellst.

Dauer: 0:14

Kundenzentrierung

Wir befinden uns im Zeitalter des Kunden und die Mehrheit der Unternehmen versteht sich selbst als "kundenzentriert" – aber was bedeutet das eigentlich wirklich? Dieser Kurs nimmt dich mit auf die Reise durch die letzten 20 Jahre und erklärt den Paradigmenwechsel.

Dauer: 2:27 h



4



5

Den Kunden für Dich gewinnen: Die DELTA-Methode

Stelle gezielte Fragen und gewinne den Kunden für dich: Mit der DELTA-Methode kannst du die Verkaufserfahrung in ein Einkaufserlebnis umwandeln. Das hört sich für dich interessant an? Dann lerne mit diesem Kurs, wie du die Methode in deinem Arbeitsalltag anwendest!

Dauer: 0:13 h

Was kann man aus Abkürzungen lernen?

Laut Tom Hulme ist ein entscheidendes Element für den geschäftlichen Erfolg das "Einfühlungsvermögen in die Wünsche deiner Kundschaft". In diesem TED-Talk lernst du, warum Design am funktioniert, wenn die Bedürfnisse der Nutzer:innen berücksichtigt werden.

Dauer: 0:09 h



6



7

Tipps für den Vertriebsalltag

Wie kannst du die Herausforderungen im Vertriebsalltag meistern? Welche Tipps und Tricks können dir hierbei helfen? Von der eigenen Organisation bis zu deinen Kunden verstehen - Morten erklärt dir in diesem Podcast, wie du den Vertriebsalltag meistern kannst.

Dauer: 1:01 h



Online Verkaufen



1

Kundenbeziehungen online aufbauen

Wie baust du eine berufliche Beziehung zu jemandem auf, den du noch nicht kennst? In diesem Kurs erfährst du praktische Tipps zur Recherche und Kommunikation mit Kund:innen, damit diese Interesse an dir und deiner Lösung für ihr Problem entwickeln.

Dauer: 0:19 h

Engagement in Online-Demos fördern

Produktvorführungen gehören zu den effektivsten Methoden des Vertriebs. Doch wie wird deine Demo interessant und ein richtiger Erfolg? In diesem Kurs erfährst du, wie du deine Kunden auch digital von deinen Produkten überzeugst und die nächsten Schritte einleitest.

Dauer: 0:16 h



2



3

Kundengespräche online erfolgreich führen

Persönlichen Kontakt über einen Computerbildschirm zu erzeugen, scheint fast unmöglich. Wie kann man dann mit Kunden dennoch eine persönliche Verbindung herstellen? In diesem Kurs lernst du, wie du erfolgreiche Online-Meetings abhältst, die Interesse erwecken.

Dauer: 0:29 h

Mit Impact verkaufen

Was ist an traditionellen Verkaufsangeboten auszusetzen? Wir fixieren uns darauf, die perfekte Lösung zu haben und vergessen, welche Auswirkungen sie auf das Geschäft haben. So kannst du Kund:innen von dem Mehrwert eines einflussreichen Angebots überzeugen!

Dauer: 0:19 h



4



5

Stakeholder-Meeting

Nach all der harten Arbeit hast du endlich alle Stakeholder in einem Raum beisammen - wie holst du nun das Beste heraus? In diesem Kurs zeigt dir Dan Smith, wie du Stakeholder für dich gewinnst und ihnen die Informationen gibst, die sie zum Vertragsabschluss bewegen.

Dauer: 0:19 h

Die Grundlagen von Verkaufstechniken

In diesem Kurs geht es um die grundlegende Kommunikationstheorie sowie simple Strategien für E-Mails, das Aufbauen von Pipelines, Online-Meetings, den Umgang mit Einwänden und was du über dein Produkt und deine Kund:innen verstehen musst, um Erfolg zu haben.

Dauer: 0:58 h



6