



Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Ablaufplan bKV Aktionswoche: Nürnberger am 21.06.2022 um 10 Uhr					
Zielgruppe Makler und Mehrfachagenten					
Titel: Gesundheitspartner Nürnberger – mit der bKV exklusive Unternehmensmehrwerte schaffen					
Tarifportfolio der NÜRNBERGER bKV, Praxistipps und Verkaufs Know How für Ihre Vertriebsansprache					
Zeit	Inhalte	Lernziele	Kompetenzen	Methoden / Medien	IDD
5 Minuten	Eröffnung, Begrüßung, Organisatorisches, Ablauf, Vorstellung				
40 Minuten	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Neuerungen im Versicherungsvergleichsrechner</li> <li>•Anbindung neuer Versicherungsgesellschaften und deren Tarife</li> <li>•Protokollierung in der Versicherungsberatung</li> </ul>	<p>Die Teilnehmer lernen...</p> <p>.....Praxistipps für Kunden.- und Vertriebsansprache im bKV Segment</p> <p>... Tarifportfolio der Nürnberger bKV</p>	<p>Beratungskompetenz</p> <p>Handlungskompetenz</p> <p>Produktkompetenz</p>	Webinar	40
5 Minuten	Beantwortung v. Fragen /Verabschiedung				