

Themenzirkel

Die Zukunftswerkstatt für den Versicherungsmakler

Mit den **Makler Themenzirkeln** ist es unser Anliegen, ein dauerhaftes und übergreifendes Netzwerk für den Erfahrungs- sowie Gedankenaustausch innerhalb verschiedener vertriebspezifischer Themengebiete zu schaffen. Ziel dabei ist es, den Austausch sowohl zwischen Praktikern als auch zwischen Praxis und Branchenspezialisten zu fördern sowie neue Impulse und Lösungen für Ihre betriebliche und vertriebliche Praxis zu entwickeln.

Zielgruppe

Der Themenzirkel richtet sich ausschließlich an selbständige Makler und Mehrfachagenten. Der Fokus liegt dabei unter anderem auf Schwerpunkten wie:

- Aktuelle Marktentwicklungen und Auswirkungen auf den Makler und Mehrfachagenten
- Chancen und Grenzen der digitalen Transformation
- Wandel der Vergütungssysteme

Vor diesem Hintergrund verfolgt der Makler Themenzirkel das Ziel, in den Arbeitstreffen aktuelle und drängende Fragestellungen mit den teilnehmenden Maklern und Mehrfachagenten zu diskutieren und gemeinsam Lösungsansätze zu erarbeiten.

Themenspektrum der Themenzirkel



Wie Sie von den Themenzirkeln profitieren

Während der Arbeitstreffen können Sie mit Fachkollegen anderer Unternehmen in einen intensiven Erfahrungsaustausch treten.

Sie bekommen ein Gefühl dafür, wo Ihr Unternehmen im Verhältnis zur Branche steht.

Durch zielgerichtete Moderation unserer Fachteams und die Begrenzung auf eine limitierte Gruppengröße sorgen wir für einen hohen Diskussionsanteil.

Sie treffen eingeladene Experten und Wissenschaftler und werden Teil eines Netzwerks.

Aktuelle Studienergebnisse und wissenschaftliche Fragestellungen werden Ihnen regelmäßig vorgestellt und diskutiert

In Diskussionsrunden und Workshops erweitern Sie Ihr Wissen und erhalten neue Impulse für Ihre Arbeit.

Die Inhalte der Arbeitstreffen können Sie durch Ihre Themenwünsche mitgestalten.

Die Arbeitstreffen der Makler Themenzirkel:

Ein bundesweit rotierendes Präsenz-Arbeitstreffen findet für 1,5 Tage statt und beginnt mit einem gemeinsamen Abendessen am Vorabend. Die virtuellen Arbeitstreffen der Themenzirkel finden halbtägig statt.

Der Inhalt und die Termine aller Treffen werden in Abstimmung mit den Teilnehmern festgelegt, wobei inhaltlich der besondere Fokus auf aktuellen Erfahrungsberichten und zukünftigen Entwicklungen innerhalb des Themengebietes liegt. Für die Themenwahl ausschlaggebend ist die praktische Relevanz für die Teilnehmer.

Nächster Termin: 23. Juni 2022 – virtuell

Themenschwerpunkte des nächsten Arbeitstreffens:

Welche Kooperationen bieten sich für Makler an?

Veränderte Arbeitsweisen im Vertrieb durch verändertes Kundenverhalten

Wie sieht das moderne Kundengespräch aus?

Referenten vergangener Arbeitstreffen

Der Versicherungsmakler im Kampf um gute Mitarbeiter – Führung und Entwicklung als Kernfaktoren von Mitarbeiterbindung

Prof. Dr. Gabriele Zimmermann – Professorin für Personalführung und Organisationsentwicklung, Technische Hochschule Köln

Versicherungsmakler unter geänderten Marktbedingungen – Definition, Aufbau-, Ablauforganisation und betriebswirtschaftliche Steuerungsgrößen

Prof. Dr. Matthias Beenken – Professor für Versicherungswirtschaft, Fachhochschule Dortmund

Ausführliche Informationen finden Sie unter

www.maklerforen.de

Fachliche Leiter



Jürgen Schulz

Fachlicher Leiter der Makler Themenzirkel
Maklerforen Leipzig GmbH

T +49 341 98988-290

E schulz@maklerforen.de



Dr. Manuela Wolf

Projektmanagerin Vertrieb & Service
Versicherungsforen Leipzig GmbH

T +49 341 98988-253

E manuela.wolf@versicherungsforen.net

Organisatorische Leiterin



Sina Kroll

Projektmanagerin Vertrieb & Veranstaltungen
Versicherungsforen Leipzig GmbH

T +49 341 98988-262

E sina.kroll@versicherungsforen.net

Konditionen

	Preise		Preise
Forenpartnerschaft p.a.	1580 EUR	Kennenlern-Angebot <small>(Teilnahme an 2 Arbeitstreffen (präsenz/virtuell) p.P.)</small>	435 EUR
Teilnahmegebühr für den 2. Teilnehmer	140 EUR		-

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

**Ausführliche Informationen finden Sie unter
www.maklerforen.de**