



ZERTIFIZIERTE SALES TRAININGS

FÜR VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN

Als offizieller Dienstleister im Bildungswerk der Versicherungswirtschaft sind wir der Spezialist für die Weiterentwicklung Ihrer Teams. In frei kombinierbaren Trainingsmodulen machen wir Ihre Mitarbeitenden im Vertrieb fit für die Vertriebskommunikation, die Servicepräsenz und Führungsaufgaben - virtuell oder vor Ort.



SalesPower Tag Inbound für Vertriebshotline & Backoffice

- Sales Mindset
- Inbound Spezifika
- Cross- & Upselling Kompetenz
- Überzeugungsbooster
- Gesprächsführungskompetenz
- Masterclass Einwandbehandlung

1 Tag + 2 Einzelcoachings à 2,5h p.P.*
ideal für Mitarbeitende der Vertriebs-Hotline oder im
Backoffice (Inbound)

SalesPower Tag Outbound

- Sales Mindset
- zeitgemäße Gesprächschoreografie im Outbound Sales
- Outbound Spezifika
- Angebote charmant platzieren
- Cross- & Upselling Kompetenz
- Überzeugungsbooster
- Gesprächsführungskompetenz
- Masterclass Einwandbehandlung

1 Tag + 2 Einzelcoachings à 2,5h p.P.*
ideal für Mitarbeitende in der Vertriebstelefonie
(Outbound)



SalesPower Workshop für den Maklerservice

- Service Mindset
- Service leben - Deep Dive
- Kompetenz, das Kernbusiness des Maklers zu supporten
- Überzeugungsbooster
- Gesprächsführungskompetenz
- Masterclass Service Erlebnisse schaffen

1 Tag + 2 Einzelcoachings à 2,5h p.P.*
ideal für Mitarbeitende im Maklerservice



gut beraten ist eine freiwillige Initiative der Versicherungswirtschaft. Sie verfolgt das Ziel, die Weiterbildungsaktivitäten der Branche aufzuzeigen und die Professionalisierung der vertrieblich Tätigen zu fördern.

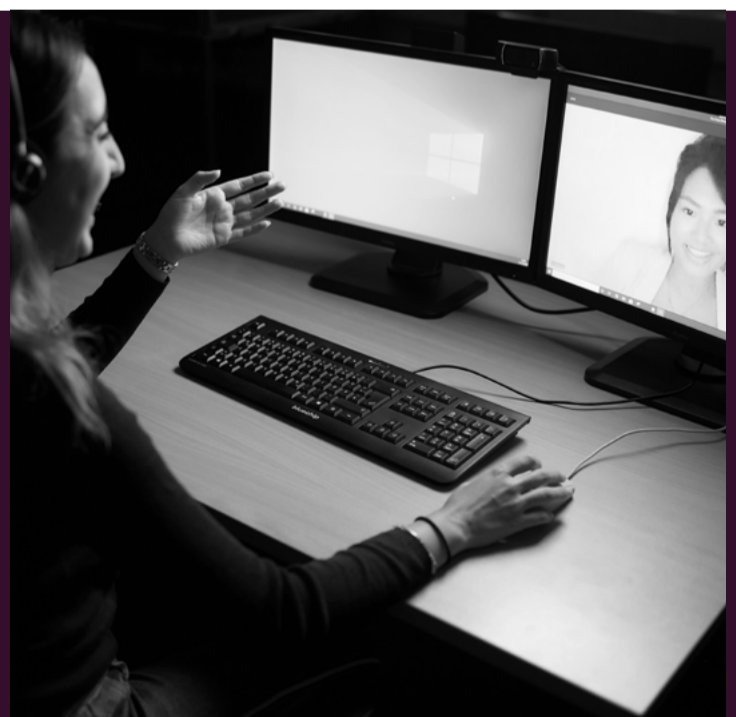
Als akkreditierter Dienstleister des Bildungswerkes der Versicherungsbranche und mit der Erfahrung aus fast 30 Jahren Vertriebs- und Servicemanagement sind wir Ihr Partner für IDD-konforme Weiterbildungen.



Online Master Seminar

- Digitales Mindset für eine erfolgreiche Online-Beratung
- Bewegen und Aktivieren für gute Kundeninteraktion
- Methoden für überzeugende Online-Präsentationen
- professionelle Techniktipps
- das Online-Beratungsgespräch professionell und gut durchführen

4 Online-Module à 90 Min. + Einzelcoaching bei Bedarf*
ideal für Mitarbeitende im Online Sales



Train the Trainer & Coach the Coach

- Trainer Mindset
- 9 Thesen zum erfolgreichen Trainerauftritt
- Real Impact – so werden aus Impulsen Gewohnheiten
- Nachhaltigkeit im Training
- Trainingserfolgskontrolle
- Seminar-design 4.0

1 Tag + 2 Einzelcoachings à 2,5h p.P.*
ideal für Mitarbeitende im Trainerteam

FührungsPower Tag

- Leadership Mindset
- Thesen für erfolgreiche Führung
- Die Führungskraft als Dienstleister
- The Core is Care – Concept
- Mythos Motivation
- Impact und Wirkung – die Schlüssel
- Nachhaltigkeit für noch mehr Team Performance
- Maßnahmenplan – Sales Leader Workbook

1 Tag + 2 Einzelcoachings à 2,5h p.P.*
ideal für alle Führungskräfte



Ihr Ansprechpartner für Ihr
individuelles Angebot

Oliver Fleißner

Leiter Vertrieb

Telefon 0341 355 950

Mobil 0162 2561340

E-Mail oliver.fleissner@tasag.de

