

Geprüfte/-r Vertriebsmanager/-in im Agenturvertrieb (DVA)

Die Vertriebsführungskraft als Unternehmensberater:in



Zielgruppe

Mitarbeiter:innen und Führungskräfte, die selbstständige Handelsvertreter:innen betreuen



Dauer

9 Präsenz- oder Online-Seminartage zzgl. Online-Akademie zur Vor- und Nachbereitung und 1/2 Prüfungstag



Format

Blended-Learning-Lehrgang oder Online-Kurs

Online-Akademie (digitale Lerninhalte, Foren und Hausaufgaben)
Präsenz- oder Online-Veranstaltungen (Lehrgespräche, Vorträge und Gruppenarbeiten)



Bildungszeit

Bildungszeit gemäß IDD erhältlich



Abschluss

Geprüfte/-r Vertriebsmanager/-in im Agenturvertrieb (DVA)

Aufbau

Der Lehrgang gliedert sich in **drei Module** und besteht aus **Präsenz- oder Online-Veranstaltungen** und **Online-Akademie-Phasen**. Die Teilnehmer:innen arbeiten an konkreten Beispielen aus ihrer täglichen Arbeit. Die Ausbildung wird mit dem erfolgreichen Bestehen der **Abschlussprüfung** am Ende des Lehrgangs abgeschlossen.

Inhalte

Modul 1

Agenturführung und Büroorganisation

- Persönlichkeitstypen nach Insights
- Führen in der Distanz
- Gesprächstechniken
- Zeitmanagement
- Büroorganisation
- Personalfindung und -führung

Modul 2

Haftung und Recht

- Handelsrecht
- Gewerberecht
- Aufsichtsrecht
- Sozialversicherungsrecht
- Grundlagen Arbeitsrecht für Handelsvertreter:innen

Modul 3

Agenturmarketing und betriebswirtschaftliche Agenturführung

- Agenturmarketing
- Bestandsmanagement und Neukundenakquise
- Digitale Ansprache
- Kosten und Steuern
- Deckungsbeitragsrechnung

Prüfung

- Schriftliche Prüfung
- Offene Fragen zu den 3 Modulen
- Dauer: 240 Minuten



WEBCODE **V210**

☎ 089 455547-0
☎ 089 455547-710

WWW.VERSICHERUNGS-AKADEMIE.DE



Ihre Ansprechpartnerin
Enrica Kopp

☎ 089 455547-731

✉ enrica.kopp@versicherungsakademie.de