
9. Meeting Arbeitskreis Agenturführung

28.06.2011, FFFZ Hotel, Kaiserswerther Straße 450, 40474 Düsseldorf

10:00 Begrüßung, Vorstellung der Teilnehmer, Themeneinführung

Dr. Wolfgang Overheil / Stefan Raake, AMC Finanzmarkt GmbH, Düsseldorf

10:15 Kreditvermittlung in Agenturen leicht gemacht

Arne Westphal, Geschäftsführer, Perfekt Finanzservice GmbH, Frechen

Kreditvermittlung gehört in der Regel nicht zum Kerngeschäft einer Agentur. Wird der Agenturinhaber aber von seinem Kunden konkret angesprochen, ist es hilfreich, eine einfache Lösung nutzen zu können. Der Beitrag zeigt anhand eines interaktiven Rollenspiels, wie in einer Versicherungsagentur ein Kredit mit Hilfe der PFS-Finanzplattform gesucht, gefunden und abgeschlossen wird.

Dabei werden unter anderem folgende Punkte angesprochen: Intuitive Nutzung des Online-Programms / Ad-hoc-Prüfung der individuellen Kreditfähigkeit des Kunden / Verbindliche Angebote unterschiedlicher Kreditgeber zum Vergleich / Sofort genehmigungsfähige Anträge zum Download.

11:15 Pause

11:30 Empfehlungsmanagement auf Agenturebene – von anderen Branchen lernen

Dr. Alfons Niebuer, Vorstand / Bodo Lechtermann, Senior Manager, SMP AG, Düsseldorf

Warum sind Top-Agenturen erfolgreich? Sie „leben“ von Empfehlungen! Empfehlungsmanagement ist der Königsweg zum Kunden. Denn gut beratene Kunden sind gerne bereit, Empfehlungen auszusprechen. Empfehlungen traut der neu zu gewinnende Kunde mehr, als jedem Marketingversprechen. Gezielte Empfehlungen durch Vertriebspartner erfolgen bei den meisten AO nur vereinzelt. Es existiert i. d. R. kein durchgängiges Konzept zur strukturierten Abfrage von Empfehlungen innerhalb der AO. SMP verfolgt einen Ansatz, onlinebasierte Empfehlungsprogramme mit der Empfehlungsnahme vor Ort zu kombinieren und wird diesen heute vorstellen.

12:30 Gemeinsames Mittagessen

14:00 Erfahrungsbericht: Die Gestaltung der Provinzial-Geschäftstellen

Stephan Zimmermann, Vertriebsleiter, Selecta GmbH, Arnsberg

Die CD-gerechte Gestaltung von Geschäftsstellen ist in vielen Branchen Standard und bis ins kleinste Detail vorgegeben. Bei den Agenturen der Versicherungsgesellschaften ist das nicht immer der Fall. Die Westfälische Provinzial hat in den vergangenen Jahren ein Konzept erarbeitet und umgesetzt, das sehr genaue Vorgaben beinhaltet, damit Kunden und Mitarbeiter sich wohlfühlen und zurechtfinden in ihrer Provinzial-Geschäftsstelle. Dieses Konzept wird der Referent heute vorstellen.

Die Selecta GmbH ist langjähriger Partner der Westfälischen Provinzial für die ganzheitliche Planung und Einrichtung, den Ladenbau und den hochwertigen Innenausbau.

15:00 Pause

15:15 Social Media im Vertrieb

Stefan Raake, Geschäftsführer, AMC Finanzmarkt GmbH, Düsseldorf

Sozialen Netzwerken gehört die Zukunft. Schon heute ist für Hotels, Ärzte, Rechtsanwälte und viele andere Branchen ein aktiver Umgang mit diesen Medien selbstverständlich. Gerade Vertriebsprofis können von den neuen Möglichkeiten des Internet profitieren. Sowohl bei der Akquisition als auch bei der Kundenbindung. Der Referent zeigt, wie Vertriebsprofis soziale Netzwerke gewinnbringend einsetzen können.

16:30 Ende des Meetings

Einladung zum 9. Meeting am 28.06.2011

Arbeitskreis Agenturführung

Agenturführung bedient sich all der Instrumente, die steuernd und richtungsweisend auf das Handeln der Agenturen einwirken, um zentrale und regionale Ziele und Strategien zu realisieren. Planung und Umsetzung der Vertriebsaktivitäten auf Ebene der Agentur werden dabei maßgeblich durch die Agenturinhaber und deren Mitarbeiter wahrgenommen. Gleichzeitig besteht aber das Erfordernis, den „Flottenverband“ auf Kurs zu halten, d.h. die dezentralen Aktivitäten an gemeinsamen, übergeordneten Zielen und Strategien auszurichten. In diesem Spannungsfeld entstehen Fehlsteuerungen und Machtkonflikte, die die Position und Bedeutung der Ausschließlichkeit bedrohen.

Inhalte

Im Mittelpunkt des Arbeitskreises steht die Bestandsaufnahme und Identifizierung besonders erfolgreicher Instrumente und ihrer Einsatzbedingungen. Welche Führungsphilosophien und -strategien bewähren sich? Was zeichnet erfolgreiche Steuerungsinstrumente aus? Wie mobilisiert man Agenturen? Zielsetzung ist es, besser zu verstehen, wie im Wege der Agenturführung über eine verbesserte Produktivität der Wert des Agenturvertriebs - auch im Vergleich mit konkurrierenden Vertriebswegen - erhöht werden kann.

Leistungen/Termine / Konditionen

- Das 9. Meeting des Arbeitskreises findet am 28.06.2011 in Düsseldorf statt. Das Meeting können zwei Personen aus Ihrem Unternehmen besuchen.
- Angeboten werden Vorträge von AMC-Beratern, AMC-Mitgliedern und externen Referenten sowie ein moderierter Erfahrungsaustausch im Arbeitskreis.
- Sie erhalten eine Dokumentation bzw. Präsentationsunterlagen.
- Geleitet wird der Arbeitskreis von Dr. Wolfgang Overthel und Stefan Raake.
- Die Teilnahmegebühr beträgt pro VU für Mitglieder 660,- €, für Nicht-Mitglieder 950,- €

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung, die mit Erhalt fällig ist. Bei Stornierung der Teilnahme bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 50%, danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers die volle Gebühr. Stornierungen können nur in schriftlicher Form angenommen werden. Selbstverständlich ist die Vertretung eines angemeldeten Teilnehmers möglich. Änderungen, Absage vorbehalten. Bei Absage der Veranstaltung seitens des AMC wird die Teilnahmegebühr zurückerstattet, darüber hinausgehende Ansprüche bestehen nicht. Alle Preise zzgl. ges. MwSt.

Antwortfax an 0221-997868-21 oder per eMail an raake@amc-forum.de

- Ja, wir nehmen am 28.06.2011 zu den genannten Konditionen mit ____ Personen teil.
- Wir melden uns zusätzlich zum 10. Meeting des Arbeitskreises Agenturführung am 13.10.2011 an – und nutzen den Preisvorteil von 5% auf die Anmeldegebühren für beide Treffen (für AMC-Mitglieder: 660,- x 2 abzgl. 5% zzgl. 19% MwSt.).

Name / Unternehmen / Telefon

Datum / Unterschrift

Stand 05/2011. Änderungen vorbehalten. Ansprechpartner: Stefan Raake, Tel. 0221-997868-11.