


<p><b>Referenten: Heike Minks, Domenico Anic, Jürgen Zirbik</b></p> <p><b>Ort und Datum: je nach Kurswahl</b></p> <p>JURA DIREKT Akademie, Gutenstetter Straße 8e, 90449 Nürnberg</p> <p><b>Zweitages-Block – Modul 2: Notfall-Management – Praktische Umsetzung</b></p> <p><b>10.00 bis 18.00 Uhr – 09.00 bis 17.00 Uhr, 12 Std netto, 720 Min.,</b></p>		 <p>GP-BDL-20140930-30275</p> <p>12. Stunden netto</p>
<b>Titel / Thema der Maßnahme</b>	Modul 1: <b>Notfall-Manager (Familienverbund)</b> - TÜV-Rheinland geprüfte Qualifikation – Notfall-Management – praktische Umsetzung	
<b>Zielgruppe</b>	Versicherungs- und Finanzmakler, Einfirmenvertreter, Versicherungsvermittler, Finanzdienstleister	
<b>Inhalt des Seminars Modul 1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Welche Vertretungs- und Notfallsituationen vorkommen</li> <li>• Verpflichtungen &amp; Abhängigkeiten im Familienverbund</li> <li>• Für wen Notfall- und Generationenmanagement wie anzuwenden ist</li> <li>• Wie die Individualisierung mit modernen Werkzeugen aussieht</li> <li>• Wie Sie das Thema erfolgreich vermarkten können</li> <li>• Welche Rolle Notfallmanagement für die Selbstbestimmung von Familien spielt</li> <li>• Wie Sie Beratungs- und Honorarmodelle umsetzen</li> <li>• Unfall-Hilfe – Ein Partner für Notfall-Manager</li> </ul>	
<b>Lernziele des Seminars Modul 2</b>	<p><b>Die Teilnehmer wissen, ...</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ... wie sie wichtigen Service für Ihre Neu- und Bestandskunden und öffnen den Familienverbund über aktives Notfallmanagement anbieten und bieten können</li> <li>• ... wie sie die Kundenzufriedenheit weiter steigern und ihr Image optimieren</li> <li>• ... wie sie als Moderator Selbständige in Workshops bzgl. digitalem Notfallordner begleiten – sie kennen das Workshop-Honorarmodell</li> <li>• ... <b>wie Sie erzielen mehr Umsatz, auch im eigenen Kerngeschäft erzielen</b></li> </ul> <p><b>Die Teilnehmer können, ...</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ... Bestandskunde und Interessenten persönlich motivierend zu NFM ansprechen</li> <li>• ... Aufklärungs- und Verkaufsgespräche zu NFM professionell führen</li> </ul>	

<b>Referenten</b>	Heike Minks, GF Berliner Nachfolgeplanung  Domenico Anic Inhaber JURA DIREKT Akademie Generationenberater (IHK) Testamentsvollstrecker  Jürgen Zirbik Leiter JURA DIREKT Akademie Generationenberater (IHK) Testamentsvollstrecker
<b>Methode</b>	Präsenzseminar
<b>Dauer</b>	12 Stunden netto
<b>Organisatorische Hinweise</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Die Einladung erfolgt via Mail und / oder Newsletter</li><li>• Die vollumfängliche Teilnahme wird sichergestellt durch:<ul style="list-style-type: none"><li>○ Persönliche Präsenz</li><li>○ Anwesenheitsliste (Eintrag, Austrag)</li></ul></li></ul>
<b>Weiterbildungszeiten</b>	720 Minuten netto / 12 Stunden netto