


<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 3: Notfall-Management (NFM) – Positionierung &amp; Marketing -Prüfung</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 3: <b>Notfall-Manager (Familienverbund)</b> - TÜV-Rheinland geprüfte Qualifikation – Notfall-Management – Positionierung & Marketing	
<b>Zielgruppe</b>	Versicherungs- und Finanzmakler, Einfirmenvertreter, Versicherungsvermittler, Finanzdienstleister	
<b>Inhalt des Seminars Modul 1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vertretungs- und Notfallsituationen &amp; Marketing</li> <li>• Verpflichtungen &amp; Abhängigkeiten im Familienverbund</li> <li>• Notfall- und Generationenmanagement - Anwendung</li> <li>• Faktoren erfolgreicher Positionierung</li> <li>• Alleinstellungsmerkmal entwickeln und festigen</li> <li>• Ansprechpartner für alle Vorsorgefragen im Familienverbund</li> <li>• Der Positionierungs- und Marketing-Plan</li> <li>• Kundenpotenzial multiplizieren</li> </ul>	
<b>Lernziele des Seminars Modul 2</b>	<p><b>Die Teilnehmer wissen, ...</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ... welche Faktoren eine erfolgreiche Positionierung für den NFM ausmachen</li> <li>• ... wie sie Ihr Alleinstellungsmerkmal mit dem NFM entwickeln und festigen</li> <li>• ... wie sie über NFM zum Ansprechpartner für alle Vorsorgefragen im Familienverbund werden</li> <li>• ... wie sie ihren Positionierungs- und Marketing-Plan erstellen</li> <li>• ... wie sie Ihr Kundenpotenzial über NFM multiplizieren</li> <li>• ... wie sie eine Kurzpräsentation entwickeln und darbieten (elevator pitch)</li> </ul> <p><b>Die Teilnehmer können, ...</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ... ihren individuellen Positionierungsplan erstellen</li> <li>• ... ihren NFM Elevator Pitch entwickeln und präsentieren</li> <li>• ... ihren persönlichen Marketingplan erstellen und im eigenen Markt umsetzen</li> </ul>	
<b>Referenten</b>		

	<p>Heike Minks, GF Berliner Nachfolgeplanung</p> <p>Domenico Anic Inhaber JURA DIREKT Akademie Generationenberater (IHK) Testamentsvollstrecker</p> <p>Jürgen Zirbik Leiter JURA DIREKT Akademie Generationenberater (IHK) Testamentsvollstrecker</p>
<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 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