

Vertriebscontrolling – Vertriebsmitarbeiter und Vermittler kaufmännisch begleiten

Der kaufmännisch sinnvolle Einsatz von Vertriebsmitarbeitern und externen Vermittlern ist eine der zentralen Aufgaben der Personal- und Wirtschaftlichkeitsplanung von Unternehmen. Versicherungsmakler und -vermittler haben dabei, aufgrund der branchenspezifischen Besonderheiten bei der Arbeitsweise sowie bei der Leistungsvergütung in Form von Provisionen und Bonuszahlungen zusätzliche Maßnahmen zur Risikominderung zu berücksichtigen.

Insbesondere die Transparenz und Kontrolle von Akquisepotentialen und Anbahnungsgeschäften sowie die strukturelle Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst sind regelmäßig Streitpunkte zwischen Maklergeschäftsführung und Vertriebsmitarbeitern / Vermittlern. Darüber hinaus sind bei der Vertragsgestaltung zwischen beiden Parteien zahlreiche rechtliche und formelle Anforderungen z. B. bezüglich der Eigentumsverhältnisse von Kundenverbindungen, der Vergütung von Teilungsgeschäft oder dem Ausscheiden einer Vertragspartei, sicher zu stellen.

Die Erläuterungen zu konkreten Bedrohungen für eine kaufmännisch sinnvolle und für beide Seiten gewinnbringende Zusammenarbeit, sowie die Betrachtung von Beispielen, eingetretener finanzieller und organisatorischer Streitpunkte zwischen Geschäftsführung und Vertriebsmitarbeitern, dienen der Sensibilisierung der Teilnehmer und bilden die Grundlage für die Einrichtung eines wirksamen Vertriebscontrollings.

SEMINARZIEL

Der Schwerpunkt des Seminars liegt auf der Vermittlung von strukturellem und organisatorischem Wissen zur kaufmännischen Steuerung von Vertriebs- und Vermittlern. Darüber hinaus werden praktische Tipps und Hinweise zur Klassifizierung und Einordnung von Akquisepotentialen und Vertragsanbahnungen vermittelt.

INHALT

- Rechtliche Rahmenbedingungen zum Vermittlerrecht
- Gewerberechtliche Anforderungen an Versicherungsmakler / -vermittler
- Bedeutung des Vertriebs für den Makler / Vermittler
- Personelle Verantwortung und Haftung
- Datenschutz und Vertraulichkeit
- Gefahren und Bedrohungen für die Zusammenarbeit
- Vergütungsmodelle
 - Provisionen
 - Honorare
- Sinnvolle Klassifizierung von Akquisepotentialen
- Kontrolle und Auswertung von Anbahnungsgeschäften und Akquisitionen
- Haftungssichere Vermittlerabrechnungen
- Stornohaftung und Rückzahlung von Provisionen
- Geltendmachung von gegenseitigen Provisionsansprüchen
- Praktische Tipps und Hilfestellungen

ZIELGRUPPE


- Versicherungsmakler / -vermittler
- Mitarbeiter der Buchhaltung / Controlling von Versicherungsunternehmen
- Mitglieder der Geschäftsführung von Maklerunternehmen

IHR DOZENT

Herr Ronny Neid

- Diplom – Betriebswirt
- Versicherungsfachmann
- Datenschutzbeauftragter
- ISMS – Consultant

| | | |
|---------------------|-----------------------------|-----------------|
| Seminarbeschreibung | Vertriebscontrolling | Seite 1 von 2 |
| | | 30. Januar 2014 |
| | © EPV Verwaltungs GmbH 2014 | Version 1.0 |

| | |
|--|--------------------------------------|
| SEMINAR – Präsenz erforderlich Vertriebscontrolling – Vertriebsmitarbeiter kaufmännisch betrachten | Unternehmen |
| | Anschrift |
| SEMINARORT Kurfürstendamm 57, 5. OG, D - 10707 Berlin | Teilnehmer Name |
| | Teilnehmer Vorname |
| SEMINARDATUM (bitte auswählen) <input type="checkbox"/> 23. Juni 2014 <input type="checkbox"/> 11. August 2014 <input type="checkbox"/> 05. November 2014 | Teilnehmer Abteilung, Position |
| | Teilnehmer Telefon |
| SEMINARGEBÜHR 450,00 Euro zzgl. 19% USt. = 535,50 Euro In der Seminargebühr sind die Teilnahmebescheinigung, umfangreiche Arbeitsunterlagen, Getränke und ein reichhaltiges Mittagsmenü enthalten. | Teilnehmer E-Mail |
| | Rechnungsempfänger Name |
| ZERTIFIKAT Für dieses Seminar wird kein Zertifikat angeboten | Rechnungsempfänger Adresse (Stempel) |
| INITIATIVE < GUT BERATEN > 1 Präsenztag mit 8 Lerneinheiten á 45 Minuten Sie erhalten 8 Weiterbildungspunkte  | |

Teilnahmebedingungen Seminare – Anhang zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der EPV Verwaltungs GmbH, einzusehen unter www.epv-verwaltung.de

(Auszug)

1. Anmeldung zu Seminaren und Bestätigung / Stornierung

Die Anmeldung zu Seminaren kann via per Fax, schriftlich oder per E-Mail unter Verwendung des gültigen Anmeldeformulars erfolgen.

Die Anmeldung wird erst durch die Auftragsbestätigung der EPV Verwaltungs GmbH die in der Regel durch E-Mail erfolgt, verbindlich.

Bei Ausfall einer Veranstaltung durch Krankheit des Dozenten, höhere Gewalt oder sonstige unvorhersehbare Ereignisse besteht kein Anspruch auf Durchführung der Veranstaltung.

Stornierungen eines Seminars oder die Änderung des gebuchten Termins durch den Teilnehmer müssen schriftlich erfolgen. Sollte ein Teilnehmer verhindert sein, ist die Teilnahme einer Ersatzperson nach Absprache möglich.

Bei Stornierung, Umbuchung eines Teilnehmers oder einer Änderung des gebuchten Termins durch den Teilnehmer werden folgende Gebühren erhoben:

- bis 14 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn: keine Gebühr
- bis 1 Tag vor Veranstaltungsbeginn: 50% der Seminargebühr
- am Tag der Veranstaltung oder Nichterscheinen: volle Seminargebühr

2. Zahlungsbedingungen

Die Seminargebühr wird zwei Wochen nach Rechnungslegung ohne jeden Abzug fällig. Die Zahlung erfolgt auf das in der Rechnung genannte Konto der EPV Verwaltungs GmbH.

Die Seminargebühr versteht sich, wenn nicht ausdrücklich anders ausgewiesen, je Teilnehmer und Veranstaltung sowie zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Die Seminargebühr beinhaltet keine Übernachtung oder Reisekosten.

Für Ihre Fragen:

EPV Verwaltungs GmbH
Kurfürstendamm 57
D - 10707 Berlin
Telefon: 030 / 567 307 69
Telefax: 030 / 270 133 48
E-Mail: team@epv-verwaltung.de

Hiermit melde ich mich verbindlich zum oben genannten Seminar an.

Ort, Datum

Unterschrift

Newsletter: **JA**, ich willige ein, dass mich die EPV Verwaltungs GmbH über weitere Angebote per E-Mail informiert. Diese Einwilligung kann ich jederzeit schriftlich widerrufen.

E-Mail: _____ @ _____ (wenn nicht oben stehend)