

Geprüfte Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA)

Mit Strategie
und Kompetenz
zum Erfolg



Geprüfte Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA)

Herausforderungen souverän meistern

- Sie sind zielstrebig und wollen Ihr Unternehmen effektiv und nachhaltig führen.
- Sie haben erkannt, dass Führung mehr ist als das Management von Ressourcen.
- Sie wollen ein praxisnahes Programm, das Ihnen das Rüstzeug als zukünftige Führungskraft vermittelt.

Der Vertrieb spielt in der Assekuranz eine Schlüsselrolle. Mit ihm gelangen Produktlösungen zum Kunden, werden Bestände aufgebaut und langfristige Kundenbindungen gesichert. Dabei erfordert die erfolgreiche Leitung eines modernen Vertriebs heute weit mehr als Fachkompetenz und Mitarbeitermotivation. Denn Vertriebsmanager sehen sich vielfältigen Herausforderungen gegenüber:

- Knappe Ressourcen schränken Handlungsoptionen in hart umkämpften Märkten ein.
- Anspruchsvolle Kunden und komplexe Aufgabenbereiche erfordern Fach- und Methodenkompetenz.
- Zunehmend intransparente Vertriebswege erschweren eine effektive Marktbearbeitung.
- Heterogene Vertriebsteams wollen überzeugt und motiviert werden.



Um diese Rahmenbedingungen in Vertriebs-erfolge umzumünzen, wird von Führungskräften im Vertrieb ein moderner Führungsstil, verbunden mit der Fähigkeit zu situativ richtigem Denken und strategischem Handeln, gefordert.

Die Deutsche Versicherungsakademie (DVA) bietet mit dem Qualifikationslehrgang Geprüfte Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA) die Grundlage für einen zukunftsorientierten Führungsstil und liefert das notwendige Rüstzeug für Ihren Erfolg.

Von Branchenprofis für Branchenprofis entwickelt

VGA

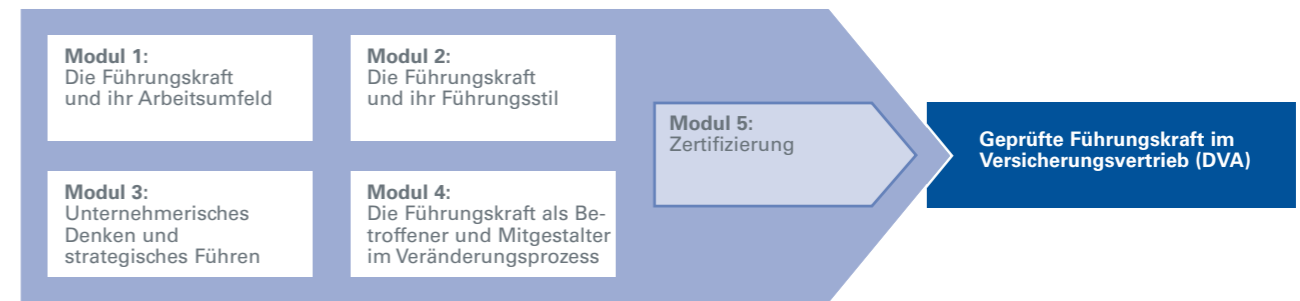
Der gemeinsam von der DVA und dem Bundesverband der Assekuranzführungs-kräfte e.V. (VGA) entwickelte Lehrgang bietet bedarfsgerechte Lösungen für die steigenden Anforderungen an Vertriebsführungs-kräfte. Das Curriculum verfügt dadurch über ein hohes Maß an Praxisnähe.

Der DVA-Lehrgang für die effektive Weiterbildung von Vertriebsführungs-kräften bietet

- praxisrelevante Führungsthemen
- die Vermittlung fachlich-rechtlicher Grundlagen
- Methoden für eine effektive und zielorientierte Unternehmens- und Mitarbeiterführung.

Referenten mit jahrelanger Praxiserfahrung vermitteln die Inhalte so, dass ein direkter Transfer in den Führungsalltag des Versicherungsvertriebs möglich ist.

Mit modularem System zum Führungserfolg



Ablauf

Das Curriculum zur Geprüften Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA) setzt sich aus vier Modulen zusammen. Daran schließt sich ein abschließendes fünftes Prüfungsmodul an. Bei den Modulen handelt es sich um zwei- bis dreitägige Präsenzveranstaltungen. Die Module werden nacheinander durchlaufen. Die Wissensvermittlung erfolgt anhand verschiedener Methoden, die ein aktives Lernen ermöglichen. Zwischen den einzelnen Modulen liegt ein Zeitraum von zwei bis drei Monaten. In diesen Praxisphasen haben die Teilnehmer und Teilnehmerinnen die Möglichkeit, das Erlernte aus den Seminaren direkt in ihrer Berufspraxis anzuwenden.

Die Module 1–3 bestehen aus jeweils zwei Teilen. Teil 1 und Teil 2 haben eine jeweilige Dauer von zwei Tagen. Modul 3 besteht aus einem Teil und hat einen Umfang von drei Tagen. Der Lehrgang umfasst insgesamt 15 Trainingstage plus einen abschließenden Prüfungstag. Der empfohlene Schulungszeitraum, in dem der gesamte Qualifikationslehrgang inklusive Prüfung durchgeführt werden sollte, liegt zwischen zwölf und 15 Monaten.

Online-Forum

Über den gesamten Schulungszeitraum hinweg können Teilnehmer und Teilnehmerinnen im Online-Forum diskutieren, Erfahrungen austauschen, Fragen stellen und eigene Ergebnisse präsentieren.

Abschluss

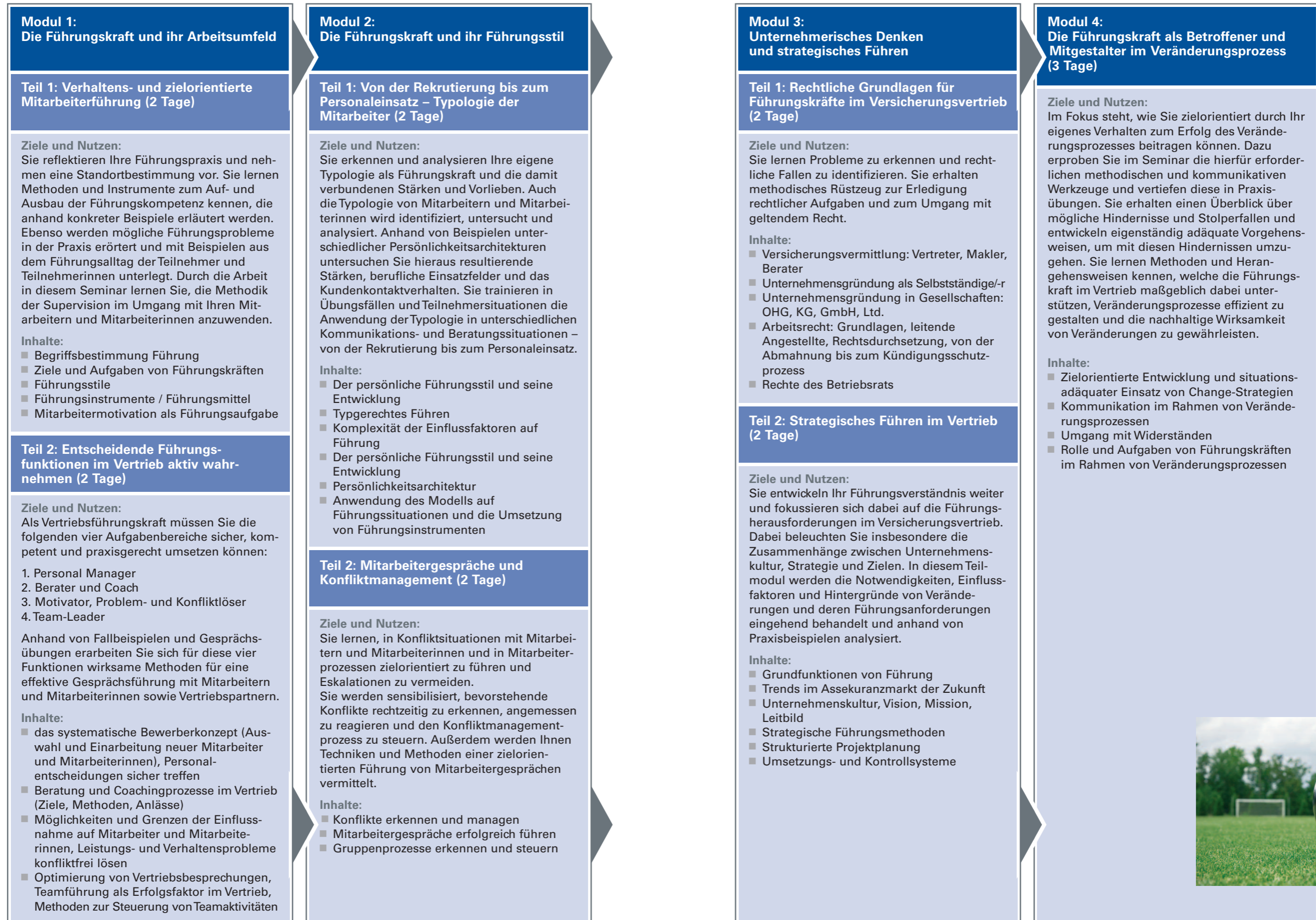
Nach der erfolgreichen Abschlussprüfung erhalten die Teilnehmer und Teilnehmerinnen das Zertifikat Geprüfte Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA). Für die bundeseinheitliche Prüfung sind sowohl das fachliche Rüstzeug der Führungskraft im Versicherungsvertrieb als auch das Lösen praxisorientierter Fallstudien relevant. Der Titel ist ein branchenspezifisches Qualitätssiegel, das seinen Trägern nachweisbar qualifizierte Führungskompetenz bescheinigt.

Referenten

Der Lehrgang wird ausschließlich von Referenten durchgeführt, die über jahrelange Praxiserfahrung im Bereich der vertriebsorientierten Personalführung verfügen. Alle Referenten arbeiten bereits seit vielen Jahren erfolgreich mit der DVA zusammen. Das Team wird durch Rechtsexperten bereichert, die fundierte Kenntnisse im Bereich der rechtlichen Grundlagen und Rahmenbedingungen der Personalführung vermitteln.



Die Inhalte der einzelnen Lehrgangsmodule



Zielgenau trainieren – erfolgreich Führen

Zusatzangebot: Coaching

Nach Abschluss des Programms und der Zertifizierung zur Geprüften Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA) besteht für Teilnehmer und Teilnehmerinnen die Möglichkeit, ein Coaching-Angebot zu nutzen. Dieses Angebot sollte idealerweise ca. vier bis acht Wochen nach Ablauf des Programms durchlaufen werden. Während dieses Zeitraums haben die Teilnehmer und Teilnehmerinnen die Möglichkeit, das Erlernte aus den Seminaren in ihren beruflichen Alltag zu integrieren und bestimmte Methoden und Instrumente zu erproben. In dem Coaching kann dann individuell und lösungsorientiert auf den jeweiligen Einzelfall eingegangen werden. Zeitraum und Dauer des Coachings richten sich nach dem Bedarf des Teilnehmers bzw. der Teilnehmerin.

Maßgeschneidertes Inhouse-Angebot für Unternehmen



Der Lehrgang Geprüfte Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA) kann als maßgeschneiderte Inhouse-Schulung von Unternehmen gebucht werden – in einzelnen

Modulen oder als komplettes Qualifizierungsangebot. Setzen Sie mit der DVA den individuellen Bildungsbedarf Ihres Unternehmens in zielgenaue Trainings um. Flexibel, effektiv und zu attraktiven Konditionen. Kontaktieren Sie uns für Ihr maßgefertigtes Inhouse-Angebot – die Adresse finden Sie auf der letzten Seite dieser Broschüre.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- **Hohe Vertriebsorientierung**
Der Lehrgang ist spezialisiert auf die Besonderheiten und Herausforderungen von Führungsfunktionen im Versicherungsvertrieb.
- **Effiziente Präsenzseminare mit hoher Praxisorientierung**
In den jeweils zweitägigen Seminaren konzentrieren Sie sich vor allem auf die Praxisrelevanz. Zwischen den einzelnen Modulen haben Sie die Möglichkeit, das Erlernte direkt in Ihre Führungspraxis einfließen zu lassen.
- **Hohe Flexibilität**
Sie können den gesamten Lehrgang buchen und den Abschluss Geprüfte Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA) erwerben oder Sie buchen je nach Interesse und Schwerpunkt einzelne Module aus dem Programm.

Geprüfte Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA)

Mit Strategie und Kompetenz zum Erfolg

Nutzen Sie das beiliegende Anmeldeformular zum Lehrgang Geprüfte Führungskraft im Versicherungsvertrieb (DVA).

Kein Formular mehr vorhanden? Kein Problem. Wir lassen Ihnen gerne ein Exemplar zukommen:

Deutsche Versicherungsakademie (DVA)
Telefon 089 455547-732
info@versicherungsakademie.de



Kontaktieren Sie uns für Ihr maßgefertigtes Inhouse-Angebot:
Telefon 089 455547-731
massgefertigt@versicherungsakademie.de



*Der Preis des Erfolges ist Hingabe, harte Arbeit
und unablässiger Einsatz für das,
was man erreichen will.*

Frank Lloyd Wright, US-amerikanischer Architekt,
Innenarchitekt und Schriftsteller (1867 – 1959)

