



Bildungspreis der Deutschen
Versicherungswirtschaft

Kategorie Personalentwicklung/Qualifizierung

Projekttitlel Traineeprogramm - Vertrieb

Zusammenfassung des Projektes Um den künftigen Bedarf an Agenturnachfolgern in der Ausschließlichkeitsorganisation des ALTE LEIPZIGER-HALLESCHE Konzerns zu decken, haben wir ein Traineeprogramm-Vertrieb entwickelt.

Die Notwendigkeit hierfür ergab sich daraus, dass die Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen in den Direktionen des Konzerns innendienstorientiert erfolgt. Für ausgelernte Auszubildende, die Interesse an einer Tätigkeit im Vertrieb haben, gab es bislang kein strukturiertes systematisches Konzept, welches ihnen einen möglichen Weg in den Vertrieb aufzeigt und Orientierung und Unterstützung auf diesem Weg bietet.

Für uns war es wichtig, eine Maßnahme zu entwickeln, die einen hohen Anteil an praktischer und verkäuferischer Tätigkeit mit dem noch zu ergänzenden theoretischen Input verknüpft. Ebenso sollten Phasen für Reflexion und neue Zielsetzungen vorhanden sein. Wir haben uns deshalb für eine Dreiteilung der insgesamt sechs Praxismodule entschieden.

Die dreijährige Entwicklungsmaßnahme wird durch verschiedene Off-the-Job Maßnahmen flankiert.

Während des Programms stehen dem Trainee feste Ansprechpartner zur Verfügung, die ihn begleiten und bei Bedarf unterstützen.

Ein hoher Nutzen für alle Beteiligten ergibt sich nicht zuletzt daraus, dass das Konzept so flexibel gestaltet ist, dass es jederzeit auf individuelle Bedürfnisse oder an sich ändernde Anforderungen angepasst werden kann. Eine Übertragung auf andere Unternehmen ist ebenfalls denkbar.

Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.
Alte Leipziger Platz 1
61440 Oberursel

Ansprechpartner: Frau Susanne Knapp
Tel. 06171664365

susanne.knapp@alte-leipziger.de