

Einladung zum HDI-Freitag

Sehr geehrte Vertriebspartner der HDI Vertriebs AG,

wir bieten Ihnen mit unserer Veranstaltungsreihe HDI-Freitag aktuelle Informationen und Vertriebsansätze. Merken Sie sich daher gleich die kommenden Veranstaltungen vor! Welche Themen erwarten Sie in der Dezember-Ausgabe?

HDI – der starke Partner für Ärzte

Freitag, den 04. Dezember 2020, 09:00 Uhr

Ärzte sind in vielerlei Hinsicht eine sehr interessante Zielgruppe. Damit eine haftungssichere Kundenberatung in der Sachversicherung erfolgen kann, erhalten Sie einen Überblick zur Branche.

Lernen Sie in dieser Online-Schulung aktuelle Informationen rund um die Zielgruppe der Ärzte, ihren beruflichen Werdegang und die Absicherungsmöglichkeiten existenzbedrohender Risiken kennen.

- **Aktuelles aus der Heilwesen-Branche:** Aktuelle Zahlen der Branche und die Ausbildung des Arztes
- **Die Berufshaftpflichtversicherung:** Haftungsrisiko des Arztes sowie Absicherungsmöglichkeiten
- **Aktuelles aus der Schadenpraxis:** Kleine Fehler – große Schäden
- **Die Sachversicherung:** Was ist wichtig? Welche Zusatzbausteine sind möglich?
- **Die Cyber-Versicherung:** Neue Gefahren aus dem Netz

EGO Top: Leistungsprüfung aus der Praxis & BU Kundenansprache, BU im Kontext „Corona“

Freitag, den 04. Dezember 2020, 10:00 Uhr

EGO Top BU:

Über 20 Jahre EGO Top mit nochmals verbesserten AVBen, aktuellem Pricing und vielem mehr... Erfahren Sie alles über Risikoprüfung und der BU in Zeiten "Corona", die Infektionsklausel, die verbesserten Bedingungen, die neuesten AVB-Rankings der Analysehäuser, ein verbessertes Pricing sowie vertriebsstarke Verkaufsunterlagen und Landingpages ...

Zudem wird Herr Költzsch praxisorientiert und sofort anwendbar eine überzeugende „Kunden-BU-Ansprache“ präsentieren.

Leistungsprüfung aus der Praxis:

Aus der Praxis für die Praxis, von Psyche bis Rücken, von digitaler Kommunikation bis zu Service- & Unterstützungsleistungen im Leistungsfall, AVBen im Leistungsfall u.v.m..

Erfahren Sie aus erster Hand alles über den BU-Leistungsfall - Was sind die Leitungsauslöser? Wie läuft eine Leistungsprüfung ab und was ist für den Versicherten im Leistungsfall am Wichtigsten - von Digitalisierung bis zur persönlichen Unterstützung des Versicherten. Informationen zum Prüfungsablauf, zu den AVBen und dies anhand von Leistungsfällen aus der Praxis.

smart|pension erfolgreich verkaufen!

Freitag, den 04. Dezember 2020, 11:00 Uhr

Das Webinar verfolgt die Zielsetzung, nach einer kurzen inhaltlichen Erläuterung des Konzepts „smart|pension“ den aktiven Verkauf beim Kunden in den Fokus zu nehmen: Neben der Vorstellung eines simplen aber pointierten Verkaufsgesprächs, in welchem die herausragenden Alleinstellungsmerkmale von smart|pension hervorgehoben werden, wird vor allem auch auf mögliche Einwände des Kunden eingegangen, um diese wirkungsvoll zu entkräften. Anregungen für eine adäquate Zielgruppenansprache runden die Ausführungen des Referenten ab.

Für dieses Webinar konnten wir mit Herrn Tim Vogler einen Referenten gewinnen, der das Konzept smart|pension kontinuierlich erfolgreich verkauft und somit authentisch aus der Praxis für die Praxis berichtet.

Nutzen Sie das Angebot HDI-Freitag und machen Sie sich fit für den vertrieblichen Alltag oder frischen Sie Ihr Wissen einfach auf! Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Mit freundlichen Grüßen
Ihre HDI Vertriebs AG

Anmeldung WebTraining

Hier gelangen Sie zur Registrierungsplattform mit allen weiteren Informationen:

[ZUR ANMELDUNG >](#)