

Zusatz-Info's

Seminargebühr*

Die Seminargebühr für das 4-Tages-Seminar liegt bei 1.950,00 Euro zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer, für Übernachtung und Flug fallen zusätzlich ca. 800,00 Euro an. Die komplette Verpflegung während der Seminarzeit und ausführliche Unterlagen sind im Preis bereits enthalten. Als Seminarort wählen wir eine schöne, ruhige mallorquinische Finca. **Angebot: Für den 2. und 3. Teilnehmer reduziert sich die Seminargebühr um 10%.**

Die Deutsche Maklerconsult ...

... hat sich spezialisiert, Versicherungsmakler und Finanzdienstleister bei der Optimierung der Unternehmensführung zu unterstützen und die Zusammenarbeit mit den Versicherern zu verbessern. Alles zum Unternehmen unter www.deutsche-maklerconsult.de

Das Institut Ritter ...

... gilt im deutschsprachigen Raum als führend in der unternehmerischen Beratung und Entwicklung von Vermittlerbetrieben der Assekuranz und Finanzdienstleistung. Nutzen Sie **täglich** das umfangreiche Know-how auf www.ritterblog.de!

Die Herausforderungen unserer Zeit erfordern Weiterentwicklung, sowohl persönlich als auch betrieblich.
Nutzen Sie die Tage auf Mallorca, um einen wirklich großen, nächsten Schritt zu gehen!

* Bei Rücktritt nach verbindlicher Anmeldung müssen wir 50% Stornogebühr berechnen. Die Nennung eines Ersatzteilnehmers ist selbstverständlich jederzeit möglich. Das Seminar ist eine gemeinsame Veranstaltung der Deutschen Maklerconsult GmbH und der Institut Ritter GmbH.

Verbindliche Anmeldung

Bis spätestens vier Wochen vor dem Seminartermin anmelden:

Telefax: +49 (0) 961 / 48 101-99

Deutsche Maklerconsult GmbH · Zum Burgstall 38 · 92637 Weiden
Telefon: +49 (0) 961 / 48 101-10 · info@deutsche-maklerconsult.de

Institut Ritter GmbH · Markt 5 · 06526 Sangerhausen
Telefon: +49 (0) 34 64 / 57 39 80 · info@institutritter.de

Makler-Powertage

Sonntag, 20. März 2011 bis Donnerstag, 24. März 2011 · Mallorca

Vor- und Zuname

Vor- und Zuname (2. Teilnehmer)

Vor- und Zuname (3. Teilnehmer)

Anmeldebestätigung & Rechnung bitte an:

Unternehmen / Ansprechpartner

Straße

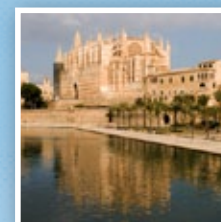
PLZ, Ort

Telefon (für eventuelle Rückfragen)

Email

Makler-Powertage Entspannt erfolgreich!

Seminar der Deutschen Maklerconsult und dem Institut Ritter



20. März 2011 bis 24. März 2011 · Mallorca



INSTITUT RITTER
Wir entwickeln Unternehmen.



Ganz besondere Tage für Ihren Maklerbetrieb

Nebel, Graupelschauer, Schneematsch, Eiskratzen ... raus aus dem Hamsterrad und ab auf die Insel, kommen Sie mit uns ins warme Spanien! Erfolgreich einen Maklerbetrieb zu führen und zu entwickeln braucht einen klaren und zugleich entspannten Blick auf das „heutige Ist“ und auf das „morgige Soll“ der eigenen Firma.

Unsere Tage auf Mallorca bieten sowohl Spannung in der Analyse der eigenen Firma als auch Entspannung im Rahmenprogramm drum herum. Am Tag wechseln sich hochspannende Impulsvorträge, die jeweils individuelle Übertragung auf die eigene Situation sowie der rege Austausch in der Gruppe ab. So ist sowohl der Inhalt als auch der Rahmen der Makler-Powertage besonders entwicklungsfördernd angelegt.

Der gesamte Verlauf der Veranstaltung mit diversen erinnerungsstarken Details sowie Phasen der Entspannung wird dazu beitragen, dass diese Tage zum unternehmerisch motivierenden Katalysator Ihrer gesamten weiteren Unternehmensentwicklung werden.

Ein Gefühl des Urlaubs verbunden mit der Gewissheit, einen wirklich wertvollen Schritt für den eigenen Maklerbetrieb zu gehen ...

Warum Makler-Powertage?

Makler versinken mitunter im operativen Stress Ihres Tagesgeschäfts. Die vielfältigen Anforderungen des eigenen Unternehmens, der Kunden und eventueller Mitarbeiter fordern 100%-igen Einsatz. So bleibt selten bis nie die Zeit, in bewusster unternehmerischer Planung die nächsten Entwicklungsschritte des eigenen Betriebs zu durchdenken.

Während unserer Makler-Powertage beleuchten wir den Ist-Status Ihres Maklerbetriebs und erarbeiten mit kompetenter, unternehmensberatender Betreuung die nächsten organisatorischen, persönlichen und strategischen Entwicklungsschritte Ihres Unternehmens.

Inhalt der Makler-Powertage

1 Erarbeitung des Status quo

- ✓ Wie kann der eigene Status quo analysiert werden?
- ✓ Entwicklungsfelder eines Maklerbetriebs
- ✓ Analyse der derzeitigen Situation aus unternehmensberatender Sicht

2 Erarbeitung der eigenen Entwicklungsfelder

- ✓ Zuständigkeiten und Kompetenzen im Maklerbetrieb
- ✓ Professionelle Kundenarbeit eines Maklers
- ✓ Besonders wirksame PR und Außendarstellung
- ✓ Zusammenspiel zwischen Innen- und Außendienst im Maklerbetrieb
- ✓ Wege der modernen Kommunikation und deren künftige Bedeutung
- ✓ Beispiele exzellenter, sehr erfolgreicher Versicherungsmakler

3 Detailplanung der nächsten Schritte während und nach den Powertagen

- ✓ Unternehmerisch sinnvolle, praktikable Zielplanung
- ✓ Individuelle Erarbeitung der persönlichen und Maklerbetriebsentwicklung
- ✓ Erstellung eines Zielplans für drei Jahre und das nächste Jahr
- ✓ Wege der Umsetzung und normale Probleme in Veränderungsprozessen

Und dazu: Entspannung ...

Die Powertage beschränken sich nicht nur auf die Vermittlung von maklerrelevanten Inhalten, wengleich diese natürlich ganz weit vorn stehen. Zusätzlich lernen Sie mit uns, sich auf verschiedene Weisen zu entspannen. Sie finden garantiert einen Weg, den Sie auch nach den Powertagen weiter gehen können. Die meisten sehr erfolgreichen Unternehmer haben hier „Ihr Programm“ gefunden und eines ist ganz sicher: Auch Sie werden fündig! Und der Spaß kommt nicht zu kurz!

3fache Kompetenz für Ihre Entwicklung

Die Makler-Powertage sind speziell auf Sie und Ihre Bedürfnisse als Makler zugeschnitten. Sie dienen der gezielten, individuellen Analyse der eigenen unternehmerischen Situation unter hochkompetenter Anleitung. Ihnen stehen während der gesamten Zeit drei Berater zur Verfügung.



Vom Institut Ritter begleitet Sie **Steffen Ritter**, Geschäftsführer, Unternehmer, mehrfacher Buchautor, Kongressredner und Initiator des Awards Unternehmer-Ass an den besten Versicherungsmakler des Jahres. Sein Institut und er sind in der Branche seit zwei Jahrzehnten hoch wirkungsvoll engagiert und mittlerweile kaum noch wegzudenken.



Den praktischen Blick eines Maklers garantiert **Michael Richthammer**, zweimal Deutschlands bester Versicherungsmakler des Jahres und mit seinem Betrieb in Weiden ein wahres Aushängeschild der Branche. Seit 1986 in erfolgreicher Praxis als Versicherungsmakler ist der Turnaroundman, Netz- und Mundwerker ein Garant für Ideen, die nur ein Praktiker geben kann.



Den Blick über den Tellerrand ermöglicht **Max J. Rauch**, langjährig erfahrener Managementtrainer und Coach. Profitieren Sie von 25 Jahren Führungserfahrung in Mittelstand und Industrie und von hochwertigen Impulsen, u.a. auch aus seiner Tätigkeit als Strategieberater internationaler Unternehmen sowie diverser Aufsichtsrats- und Beiratsmandate.