

Ihr Bonus:  
Nur 125,-\* Euro Teilnahmegebühr  
Für Versicherungsmagazin-Abonnenten  
nur 95,-\* Euro

## Vertrieb systematisch steigern!

1. Juni 2011 | Mainz

## Vertrieb systematisch steigern!

1. Juni 2011 | Mainz

ab 8:15 Eintreffen der Teilnehmer bei Kaffee und Tee

9:00 **Begrüßung und Eröffnung des Fachtages durch den Vorsitzenden Bernhard Rudolf, Chefredakteur Versicherungsmagazin**

9:05 **Lebenszyklusorientierte Verkaufserfolge**  
■ Persönlichkeits- und Geschäftsentwicklung  
■ Chancen und Risiken  
■ Kopieren oder kopieren?  
Prof. Dr. Volker Eickenberg

9:45 **Kauf eines „Bestandes“ oder Unternehmens – eine Bergtour für den Versicherungsmakler**  
■ Gipfelsturm oder Höhenetappe der Bergtour  
■ Einfach losgehen oder frühzeitige Tourenplanung  
■ Im Alleingang oder in Gemeinschaft auf Tour  
Wolfgang Bachmann

10:15 **Wer schützt uns vor den Verbraucherschützern?**  
Michael H. Heinz, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute

10:45 Kaffee- und Erfrischungspause –  
Zeit für Gespräche und Besuch der Ausstellung

11:15 **Empfehlungsmarketing – Königsweg der Neukundengewinnung**  
■ Vorteile von Empfehlungen im Vergleich zu anderen Möglichkeiten der Neukundengewinnung  
■ Fragen zur Gewinnung qualifizierter Empfehlungen  
■ Kundeneinwände erkennen und entkräften  
■ Telefonisches Nachfassen von Empfehlungsadressen – Optimaler Gesprächseinstieg  
Klaus-J. Fink

12:45 Gemeinsames Mittagessen

\* Preise zzgl. gesetzl. MwSt.

14:00 **Die nächste Regulierungsrunde für den Vertrieb**  
■ Überarbeitung der Vermittlerrichtlinie  
■ Folgen und Strategien für Vermittler  
■ Der Zusammenhang von Qualität, Vergütung und Erfolg im Verkauf  
Prof. Dr. Matthias Beenken

15:00 Kaffee- und Erfrischungspause

15:30 **Das 2011er BEST OF deutscher Vermittler**  
■ Was die vertriebsstärksten Vermittlerbetriebe Deutschlands gemeinsam haben  
■ Wie Ihr Vertrieb „von selbst“ läuft  
■ Aktuelle Beispiele exzellent laufender Vermittlerbetriebe  
Steffen Ritter

16:30 **Preisverleihung „Unternehmer-Ass 2011“ an den „Deutschen Agenturunternehmer“ und den „Deutschen Maklerunternehmer“ des Jahres.**  
Verliehen von BVK, Versicherungsmagazin und Institut Ritter.  
Moderation: Steffen Ritter

17:00 Ende der Veranstaltung

Vertriebserfolg steigern. Wir zeigen wie. Mit vielen Tipps aus der Vertriebspraxis.

Als Experten erwarten Sie:

- Prof. Dr. Volker Eickenberg, Dekan Europäische Fachhochschule Rhein/Erft
- Wolfgang Bachmann, Geschäftsführer der DIDA Dienstleistungsgesellschaft mbH
- Klaus-J. Fink, der Erfolgstrainer für Telefon- und Empfehlungsmarketing
- Prof. Dr. Matthias Beenken, Spezialist Vermittlerrecht
- Steffen Ritter, der führende Coach erfolgreicher Vermittlerunternehmen

### VERANSTALTUNGSORT

Atrium-Hotel  
Flugplatzstr. 44  
55126 Mainz  
Telefon: +49 (0)6131 / 491-0  
Telefax: +49 (0)6131 / 491-128

### DETAIL-INFORMATIONEN & ANMELDUNG

[www.gabler-finance.de](http://www.gabler-finance.de)

oder senden Sie eine Mail an [gabler-finance@gabler.de](mailto:gabler-finance@gabler.de)

### SPONSORING-PARTNER

Derzeit finden intensive Gespräche mit Sponsoring-Partnern statt.  
Bei Interesse wählen Sie bitte 0611 / 7878-207



Gabler Finance  
Abraham-Lincoln-Straße 46  
65189 Wiesbaden  
Telefon: +49 (0)6131 / 7878-677  
Telefax: +49 (0)6131 / 7878-401