



Ablaufplan zur Online-Schulung

**Mehrwerte für Ihre Kunden –
Unsere Serviceleistungen für Privat- und Geschäftskunden**



Zeit	Inhalte	Lernziele	Erwerbbarer Kompetenzen	Methoden/ Medien	Zeit in Minuten
11:00 – 11:03	Begrüßung der Teilnehmer, Erläuterung des Ablaufs			Vortrag & Präsentation	0
11:03 – 11:08	Warum Rechtsschutz?	Bedarf für Rechtsschutz erkennen.	Kostenanstieg eines Rechtsstreites über die Instanzen erkennen und beschreiben und bedarfsorientierte Kundengespräche zum Thema Rechtsschutz führen können.	Vortrag & Präsentation	5
11:08 – 11:28	DEURAG Serviceleistungen	Inhalte der Serviceleistungen für Privat- und Geschäftskunden kennenlernen.	Welche Serviceleistungen für Privat- und Geschäftskunden gibt es. Welche Leistungen sind mitversichert. Einsatz des Produktwissens für bedarfsorientierte Verkaufsgespräche.	Vortrag & Präsentation	20
11:28 – 11:33	Vertriebsunterstützung	Die DEURAG Vertriebsunterstützung kennen.	Mit Hilfe der Vertriebsunterstützung der DEURAG bedarfsorientierte Kundengespräche zum Thema Rechtsschutz führen können.	Vortrag & Präsentation	5
11:33 – 11:35	Ende und Feedback				0