

# ABLAUFPLAN

## Ablaufplan zur Onlineschulung

### DEURAG lohnt sich für Sie und Ihre Kunden - Unsere Serviceleistungen für Privatkunden

Zeit	Inhalte	Lernziele	Erwerbbare 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 Rechtsstreits über die Instanzen erkennen und beschreiben und bedarfsorientierte Kundengespräche zum Thema Rechtsschutz führen können.	Vortrag & Präsentation	5
11:08 – 11:13	Produktlösungen für Privatkunden	Inhalte der Produkte für Privatkunden kennenlernen.	Welche Produkte und Tarifvarianten für Privatkunden gibt es. Welche Leistungen sind mitversichert und Schadenbeispiele.	Vortrag & Präsentation	5
11:13 – 11:28	Serviceleistungen für Privatkunden	Die Serviceleistungen und ihre Inhalte kennenlernen.	Welche Serviceleistungen gibt es für Privatkunden. Die theoretischen Grundlagen in die Praxis umsetzen können.	Vortrag & Präsentation	15
11:28 – 11:33	Highlights und Vertriebsunterstützung	Die Highlights für Privatkunden sowie die DEURAG Vertriebsunterstützung kennen.	Mit Hilfe der besonderen Highlights und der Vertriebsunterstützung der DEURAG bedarfsorientierte Kundengespräche zum Thema Rechtsschutz führen können.	Vortrag & Präsentation	5
11:33 – 11:35	Ende und Feedback				0

