



BWV

Nordbayern-
Thüringen



SEMINARE

BWV Nordbayern-Thüringen e.V.

ZEICHENERKLÄRUNG

In Bildern gesprochen

NEU

BEI UNS

Neue Aus- oder Weiterbildungsangebote erkennen Sie an diesem Zeichen.



PRÄSENZUNTERRICHT

Diese Bildungsangebote finden im klassischen Präsenzunterricht statt und je nach Situation auch als hybrides Angebot.



BLENDED LEARNING

In den Seminaren sind neben Präsenzunterricht auch vor- oder nachbereitende E-Learning-Module integriert.



ONLINE-ANGEBOT

Diese Bildungsangebote finden online statt.



TERMIN UNPASSEND?

Individuelles (Einzel-)coaching auf Anfrage möglich!



MAßGESCHNEIDERT FÜR SIE

Diese Angebote sind auch an Ihren Bedarf anpassbar und bei entsprechender Nachfrage an einem anderen Ort buchbar!



WBZ
15h

WEITERBILDUNGSZEITEN

Für diese Bildungsmaßnahmen können Sie sich Weiterbildungszeiten nach *gut beraten* im Rahmen von IDD eintragen lassen. Die angegebenen Werte sind Maximalwerte.



BWV-TEILNAHMEBESCHEINIGUNG

Für diese Bildungsmaßnahmen erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung des BWV Nordbayern-Thüringen.



ZERTIFIKATSABSCHLUSS DVA

Bei Beendigung dieser Aus- oder Weiterbildungen erhalten Sie ein Zertifikat der Deutschen Versicherungsakademie.



VORBEREITUNGSKURS IHK-PRÜFUNG

Diese Kurse bereiten Sie intensiv auf eine IHK-Prüfung vor.



BWV N-T ZERTIFIKATSPRODUKT

Diese Angebote enden mit einer Abschlussprüfung. Sie erhalten nach erfolgreichem Abschluss ein BWV N-T Zertifikat. Dieses unabhängige Qualitätssiegel hat eine hohe Anerkennung bei Unternehmen / Arbeitgebern.

WIR ÜBER UNS

BWV Nordbayern-Thüringen in Zahlen



Noten Ø
1,3

KURSE
im Jahr

350

160

BWV

Dozent*innen
im Einsatz

Online
Teilnehmer*innen 2021

3.000



Zukunftskompetenzen

66 Jahre
Weiterbildungsprofi

600 Präsenz
Teilnehmer*innen
2021

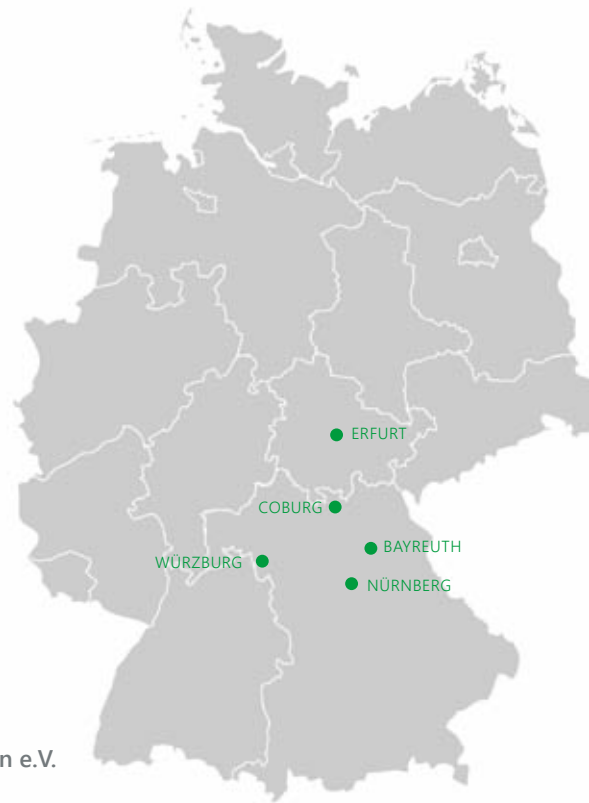
STANDORTE **5**

Nürnberg • Coburg • Bayreuth
Erfurt • Würzburg



WIR ÜBER UNS

Hier sind wir für Sie da!



Hauptgeschäftsstelle Nürnberg

BWV Nordbayern-Thüringen e.V.
Ostendstraße 100
90334 Nürnberg
Telefon 0911 531 3727

Geschäftsstelle Coburg

BWV Nordbayern-Thüringen e.V.
Callenberger Straße 29
96444 Coburg
Telefon 09561 96 33503
Mobil 0176 85649004

Geschäftsstelle Erfurt

BWV Nordbayern-Thüringen e.V.
Gustav-Freytag-Straße 34
99096 Erfurt
Telefon 0174 20 22 22 9

Geschäftsstelle Würzburg

BWV Nordbayern-Thüringen e.V.
Ostendstraße 100
90334 Nürnberg
Telefon 0911 531 3727

Geschäftsstelle Bayreuth

BWV Nordbayern-Thüringen e.V.
Ostendstraße 100
90334 Nürnberg
Telefon 0911 531 3727

Ihre Ansprechpartner vor Ort!



Armin Lutz – armin.lutz@bww.de – Telefon 0911 531 2880 – Mobil 0151 501 496 48

"Mit Fokus auf dem operativen Mehrwert für Unternehmen und Teilnehmer*innen entwickeln wir Seminare und Module weiter. So setzen wir bspw. mit "KompetenzDIGITAL" bedarfsgerecht die richtigen Impulse – im engen Zusammenspiel mit den Entscheider*innen in der Branche. Ich freue mich auf den gemeinsamen Dialog mit Ihnen zu diesen vielfältigen Anknüpfungspunkten!"

Dr. Birgit Fohlmeister – birgit.fohlmeister@bww.de – Telefon 0911 531 3727 – Mobil 0171 227 629 0

"In 2022 setzen wir einen der Schwerpunkte auch auf bewährte Klassiker, die wir für Sie innovativ verändern – wie bspw. unsere neu gestaltete Prüfungsvorbereitung für Auszubildende. So wollen wir vielfältige Aus- und Weiterbildung die nachhaltig, virtuell und vor Ort gestaltet wird, mit Ihnen umsetzen. Haben Sie einen bestimmten Bedarf? Themenwünsche, Fragen oder Anregungen? – Sprechen Sie mich an!"



Ihre Ansprechpartner vor Ort!



Andrea Ebersbach – andrea.ebersbach@bwv.de – Telefon 0174 202 22 29

„Gerne berate ich Sie als Studienleiterin rund um die Aus- und Weiterbildung an unserer Geschäftsstelle Erfurt. Darüber hinaus gehört zu meinen Aufgaben die Organisation des jährlich stattfindenden Thüringer Assekurantztages.“

Doris Eckstein – doris.eckstein@bwv.de

"Als Expertin in der Bildungsbranche mit langjähriger Erfahrung, lebe ich unsere Kundenorientierung aus Überzeugung. Als Projektmanagerin liegt mir die individuelle Entwicklung von Bildungsangeboten mit einem echtem Kunden-Mehrwert am Herzen."



Petra Ellerstorfer – petra.ellerstorfer@bwv.de – Telefon 0911 531 3727

„Für Fragen rund um die Fachmannprüfung, einem unserer „Klassiker“, unser Schulungszentrum und als Sekretärin der Geschäftsführung stehe ich jederzeit gerne zur Verfügung.“

Julika Gerlach – julika.gerlach@bwv.de – Telefon 0911 531 1852

„Kommunikation ist heute vielschichtiger denn je: wir sind immer „on“ und lieben „offline Maßnahmen“ nach wie vor. Jeder Kanal hat seine eigenen Gesetze, jede Zielgruppe möchte abgeholt werden. WANN dürfen wir Sie WIE und WO ansprechen?“



Sandra Gutgesell – sandra.gutgesell@bwv.de – Mobil 0176 85649004

„Als stv. Studienleiterin an der Geschäftsstelle Coburg bin ich für unser gesamtes Angebot verantwortlich und stehe Ihnen gerne für alle Fragen rund um die Aus- und Weiterbildung zur Verfügung. Darüber hinaus organisiere ich das Frauen-FührungKräftetreffen der Nordbayerischen Versicherer und Vertriebsseminare.“

Sonja Orec - sandra.orec@bwv.de

„Ich habe bereits das BWV München bei der Implementierung von MS TEAMS erfolgreich begleitet. Ich freue mich als Werkstudentin meine Expertise bei der Einführung von MS TEAMS als Lern- & Studienplattform für das BWV- Nordbayern Thüringen erneut anwenden zu dürfen.“



Sabine Richter – sabine.richter@bwv.de – Telefon 0911 531 3836

„Sie möchten mehr über unsere Bildungsmaßnahmen an unseren Standorten Nürnberg und Würzburg wissen? Sie möchten sich über *gut beraten* informieren? – Gerne helfe ich Ihnen weiter. Auch bei Fragen zu den Zertifikatsprüfungen und dem Qualitätsmanagement sind Sie bei mir richtig.“

Michael Höring – Repräsentant Standort Bayreuth
michael.hoering@bwv.de – Telefon 0921 51 69339

Beate Skott - Buchhaltung
beate.skott@bwv.de

ANMELDUNG

Informieren und buchen im Web

Alle unsere Angebote sowie laufend aktuelle Informationen und Termine finden Sie auf unser Homepage unter www.nordbayern-thueringen.bwv.de.

Anmeldung



1. Wählen Sie ein Angebot im Bildungsprogramm aus.



2. Geben Sie den Kurs- bzw. Veranstaltungsnamen in die Suchmaske unserer Homepage www.nordbayern-thueringen.bwv.de ein.



3. Wählen Sie einen Termin bzw. einen Standort aus und buchen Sie über das Anmeldeformular...



...oder direkt über den Warenkorb!





ZUR ANMELDUNG



SEMINARE

	S_AM	Agile Methoden für den Projekterfolg	8
	S_KD	KompetenzDIGITAL im blended Konzept	10
	S_IDD	IDD: Rundum-Sorglos-Package für Unternehmer/-innen im Vertrieb	12
		Online-Seminare für mehr Vertriebs Erfolg	14
	S_AAI	All about insurance	16
	S_ADA	Ausbildung der Ausbilder gemäß Ausbildereignungsprüfung (AEVO)	18
	S_BIB	Boom in der Baubranche – Boom in der Architekten- und Ingenieurshaftung	19
	S_CR	Cyberisiken – ein Überblick	20
	S_NWS	Nie wieder sprachlos – in nur einem Tag	21
NEU	S_KIV	Die Zukunft von Künstlicher Intelligenz (KI) im Vertrieb – anhand konkreter Praxisbeispiele	23
NEU	S_GFE	WIN-WIN in Schwierigen Gesprächssituationen	24
NEU	S_RDM	Resilienz im Umgang mit digitalen Medien	25
NEU	S_SMS	Social-Media-Selling	26

WOMEN ONLY

NEU	S_CUL	Women only – Resilienz im komplexen Führungsumfeld	28
NEU	S_LDC	Women only – Fokus auf Charisma: Führungsstärke & Führungspersönlichkeit	29
	S_CUL	Women only – Ihr Auftritt bitte!	30



ZUR ANMELDUNG



AGILE METHODEN FÜR DEN PROJEKTERFOLG

Mehr Projekterfolg mit agilen Prozessen und Methoden

Der Einsatz agiler Methoden in der Projektarbeit wird für Unternehmen jeder Größe immer relevanter. Agile Projekte sind weitaus erfolgreicher als Projekte, die bspw. im klassischen Wasserfallmodell umgesetzt werden. Änderungsbedarf wird früher erkannt und ermöglicht ein rechtzeitiges Einlenken bevor evtl. unnötige Mehrkosten entstehen. Auch die Anzahl komplett gescheiterter Projekte ist bei agilen Projekten deutlich geringer als bei traditionellen Methoden.

Ziele agiler Methoden bei der Projektarbeit sind möglichst häufige Rückkopplungsprozesse und ein iteratives und inkrementelles Vorgehen auf allen Ebenen. Im Gegensatz zur klassischen Vorgehensweise wird das Projekt nicht im Voraus in allen Einzelheiten genau geplant und dann in einem einzigen langen Durchgang entwickelt. Vielmehr wechseln sich beim agilen Vorgehen kurze Planungs- und Entwicklungsphasen ab. Dies ermöglicht die frühzeitige Inspektion von erarbeiteten Artefakten und somit eine geplante und gewollte Beeinflussung des weiteren Projektfortgangs.

Auszug aus den Inhalten

Das BWV Nordbayern-Thüringen hat gemeinsam mit Expert*innen und Anwender*innen der agilen Methoden in der Versicherungswirtschaft ein Basiskonzept entwickelt, das je nach gewünschten Schwerpunkten der Teilnehmer*innengruppen individuell vertieft werden kann.

Basics

- Agiles Manifest
- Agile Projektmethoden im Versicherungsumfeld
- Kurzvorstellung „Scrum“
- Kurzvorstellung „Kanban“
- Kurzvorstellung „Design Thinking“
- Chancen und Herausforderungen agiler Methoden
- Philosophie von agilem Vorgehen
- Einführung in Kanban
- Einführung in Scrum
- Einführung in Design Thinking – inkl. zweitem Trainer

WEBCODE S_AM	Nürnberg			
Dauer	Basics in 1 Tag	Basics in 3,5 Tagen	nach Bedarf	
Gebühr	650 €*	2.275 €*	nach Aufwand	
Referent	Holger Lotter			
Ihre Ansprechpartnerin	Sabine Richter, sabine.richter@bwv.de, Telefon 0911 531 3836			

*mehrwertsteuerfrei; inklusive Kaffee, Pausengetränke und Mittagsimbiss



Nutzen

Mit agilen Methoden und mit flexiblen und schlanken Prozessen können Lösungen schneller und kundenorientierter entwickelt werden – wodurch Entwicklungskosten reduziert werden und der Time-to-Market-Zeitraum verkürzt wird.

Bei klassischen Projekten müssen Kunden bzw. Auftraggeber ihre Anforderungen vor Projektbeginn detailliert festlegen. Dadurch verzögert sich nicht nur oftmals der Projektbeginn, in den meisten Fällen kristallisiert sich auch erst im Laufe des Projektverlaufes heraus, welche Funktionen und Anforderungen im Einzelnen überhaupt benötigt werden. Um die neuen Anforderungen dann zu integrieren, sind meist große Anstrengungen und vor allem Zeiträume nötig, bevor der durch die Projekte erhoffte Nutzen zum Tragen kommt. Dies ist häufig noch mit zeit- und kostenintensiven Nachverhandlungen verbunden. Vor diesem Hintergrund bringen agile Methoden folgende Vorteile/Nutzen mit sich:

- Agile Methoden schaffen frühzeitig Nutzen
- Agile Methoden vermeiden unnötige Arbeiten („Waste“)
- Agile Methoden bedeuten Flexibilität
- Agile Methoden verhindern Missverständnisse
- Agile Methoden schaffen einen Zeitvorteil durch kürzere Projektlaufzeiten
- Agile Methoden erhöhen die Qualität der Projektergebnisse
- Agile Methoden führen zur direkten Kommunikation mit den Anwendern

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektauftraggeber, Fachverantwortliche, Projektverantwortliche und -Mitarbeiter*innen, Projektleiter und Nachwuchsprojektleiter, Nutzer von Projektergebnissen



KompetenzDIGITAL IM BLENDED KONZEPT

Frische Bits mit WLAN Topping

KompetenzDIGITAL ist ein Weiterbildungskonzept rund um die Kompetenzen, die von Mitarbeiter*innen in der Versicherungswirtschaft benötigt werden – und zwar vom Auszubildenden bis hin zur Führungskraft – um in Zeiten des Megatrends Digitalisierung „up-to-date“ zu sein.

Am Anfang – das Kompetenzlabor

Gerade durch die Digitalisierung sind vielfältige neue Kompetenzen hinzugekommen, die zum Handlungsspektrum von Mitarbeiter*innen in der Versicherungswirtschaft künftig gehören. Dabei werden sich die Anforderungen in unterschiedlicher Intensität auf alle Beschäftigten beziehen. Eine detaillierte Analyse des Kompetenzlabors zeigt das fehlende Qualifikationsniveau der Zukunft deutlich auf.

Zentraler Mittelpunkt – das Weiterbildungskonzept KompetenzDIGITAL

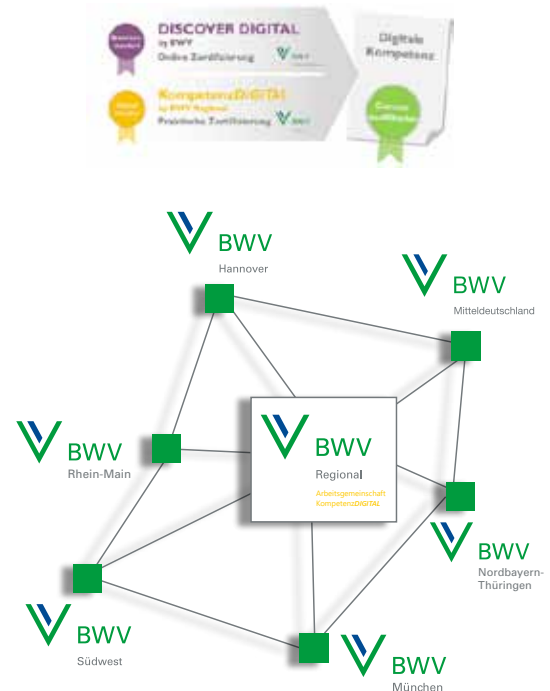
Das Weiterbildungskonzept basiert auf dem Curriculum Discover Digital des BWV Bildungsverbands, ist modular in drei Slots aufgebaut und kann je nach Bedarf auf alle weiteren Mitarbeiter*innengruppen in Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen zugeschnitten werden, die ihre digitalen Kompetenz auf- und ausbauen wollen. Dabei besteht genügend Flexibilität im Hinblick auf Umfang und Intensität des Weiterbildungskonzeptes.

Qualität und Erfahrung – Arbeitsgemeinschaft „KompetenzDIGITAL mit den BWV Regional“

Jahrelange Erfahrung mit der Erstausbildung und eine enge Verzahnung mit den Unternehmen vor Ort sind die Pfeiler, auf denen die Arbeitsgemeinschaft „KompetenzDIGITAL mit den BWV Regional“ das Weiterbildungskonzept KompetenzDIGITAL aufbaut.

Die Kooperation von sechs großen regionalen BWV bei der Konzeption und die Kompetenz des Bildungsverbandes bei der Gestaltung des Curriculums garantieren ein zielorientiertes und bedarfsgerechtes Weiterbildungskonzept, das

- theoretisch fundiert ist durch die Analyse der Ergebnisse des Kompetenzlabors 2016,
- handlungsorientiert zum selbstständigen Arbeiten und Lernen anleitet,
- klassischen Präsenzunterricht mit E-Learning-Methoden verknüpft und Digitalisierung damit erlebbar macht,
- 20 % der Unterrichtseinheiten werden als zentrale Webinare durchgeführt werden können,
- mit einer Prüfung abschließt und bei Erfolg ein Zertifikat verleiht.



DAUER

2,5 Tage

START

Auf Anfrage

FORMAT

Präsenz & Blended learning

**SLOT 1 Neugierig machen!**

Leben in einer digitalen Welt (individuelle Anforderungen im Changeprozess). Maßnahmen zur Kundenorientierung

Projektaufgabe für SLOT 2: Erstellen von digitalen Lernmedien zu konkretem Thema einer Sparte oder in Verbindung zu der Erstellung einer Datenbank.

SLOT 2 Social Media und IT Security

- Projektergebnisse aus SLOT 1
- Nutzung von Social-Media, Kundendaten-Analyse, gezielter Einsatz der neuen Medien zur Kundenkommunikation
- IT-Security / Maßnahmen zur Kundenorientierung (in Bezug auf die Relevanz neuer Medien/IoT, sowie BigData)
- Projektaufgabe für SLOT 3: Analyse einer konkreten Gruppe von Kunden oder Versicherungsbeständen oder Schadenfällen mit anschließender Entwicklung eines neuen Versicherungsproduktes unter Einsatz (neuer) Medien.

SLOT 3 Transferthema - Design Thinking

- Kurz-Workshop Design-Thinking (Schwerpunkt Methodik)
- Praktische Anwendung von Design Thinking: (Schwerpunkt Entwicklung eines Formats Cyber-Versicherung)

Nutzen

Teilnehmer*innen von **KompetenzDIGITAL** erweitern ihre Sozial- und Methodenkompetenz um die notwendigen digitalen Kompetenzen. Sie können so ihrem Unternehmen helfen, Wettbewerbsvorteile in der 4. industriellen Revolution, der Digitalisierung, zu generieren.

Zielgruppe

KompetenzDIGITAL richtet sich an alle Mitarbeiter*innengruppen in Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen. Durch den modularen Aufbau ist eine Schwerpunktsetzung je nach Bedarf der Mitarbeiter*innengruppe möglich und empfehlenswert.

WEBCODE S_KD	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Würzburg	
Gebühr	399 €* pro Teilnehmenden (bei 15 TN)	
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis	
Ihr Ansprechpartner	Armin Lutz, armin.lutz@bwv.de, Telefon 0911 531 2880	

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

IDD: RUNDUM-SORGLOS-PACKAGE FÜR UNTERNEHMER*INNEN IM VERTRIEB

Weiterbildungspflichten erfüllen

Mit Inkrafttreten der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) müssen sich nicht nur Versicherungsvermittler*innen sondern auch vertriebsnahe Angestellte 15 Stunden im Jahr weiterbilden und dies dokumentieren. Unternehmer*innen im Versicherungsvertrieb – Makler*innen wie Agenturen – sind also *gut beraten*, sich zeitnah um eine passende und regelmäßige Weiterbildung für sich selbst SOWIE für ihre Mitarbeiter*innen zu kümmern.

Um diese Anforderung im Berufsalltag eines Unternehmers im Vertrieb möglichst zu erleichtern, hat das BWV Nordbayern-Thüringen – beraten von Unternehmern im Versicherungsvertrieb – ein „**Rundum-Sorglos-Package**“ zur Erfüllung der von der IDD geforderten jährlichen Weiterbildungspflichten geschnürt.

Dieses Paket bietet Ihnen über das Kalenderjahr verteilt passende Themen zur Auswahl an, um die geforderten 15 Weiterbildungsstunden zu erfüllen. Die einzelnen Themen werden in eintägigen Seminaren (7,5 Weiterbildungsstunden – 450 Minuten) mit einem Mix aus Präsenz und E-Learning angeboten. Der Service zur Eintragung der Weiterbildungszeiten bei vorhandenem Konto in die *gut beraten* Datenbank ist inbegriffen.

Zum „**Rundum-Sorglos-Package**“ gehört auch, dass wir uns zu Beginn eines jeden Kalenderjahres aktiv bei Ihnen melden und gemeinsam mit Ihnen einen Weiterbildungsplan für Sie selbst und Ihre Mitarbeiter*innen für das nächste Jahr erarbeiten. Das BWV Nordbayern-Thüringen unterstützt Sie in allen Fragen der Aus- und Weiterbildung – „Aus der Branche für die Branche“!



Unser Weiterbildungsangebot 2021 ...

...für Sie als UnternehmerIn im Vertrieb!

- Herausforderungen im Vertrieb im digitalen Zeitalter meistern von Kundengewinnung bis -betreuung
Prioritätensetzung im Vertrieb – Ideen für effizientes Zeitmanagement
- Erfolgsgenerator Stammkunden –
Empfehlungsmanagement 4.0
- Vertriebserfolg in der Zielgruppe Generation Y –
Besonderheiten im Zugang und Umgang

... für Ihre vertriebsnahen Mitarbeiter*innen!

- Sichere und effiziente Internetrecherche – bessere Ergebnisse erzielen, weniger Spuren hinterlassen
- So unterstütze ich meinem Chef effizient –
erfolgreiches Ziel- und Selbstmanagement
- Professioneller Umgang mit Beschwerden –
Kommunikation statt Eskalation

 Sie möchten einen tieferen Einblick in die **Sach- und Vermögensversicherung** sowie in den **Generationenberatung** erhalten? Dann sind unsere Expertenurse genau das Richtige für Sie.

Und damit Sie die „Kür“ möglichst pragmatisch und zielorientiert umsetzen können, unterstützt Sie das BWV Nordbayern-Thüringen als Unternehmer*innen im Vertrieb mit dem „**Rundum-Sorglos-Package IDD**“ hinsichtlich Themen, Organisation und Eintragung der Weiterbildungszeiten!

Neugierig? Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!

DAUER	START	FORMAT
 7,5 Std	 Ab KW 09 im 2 Wochenrhythmus immer donnerstags, 16 - 18 Uhr	Präsenz & Blended learning  

Auszug aus den Inhalten

Jedes Thema wird im Rahmen eines eintägigen Seminars angeboten. Je nach Thema erfolgt eine Vor- und/oder Nachbereitung mit E-Learning-Elementen. Garantiert wird, dass jedes Seminar die Vorschriften der IDD erfüllt und bei vollständiger Teilnahme zu 450 Weiterbildungsminuten führt. Darüber hinaus ist es selbstverständlich, dass die Weiterbildung so aufgebaut ist und vermittelt wird, dass eine gute Umsetzung in die Praxis möglich ist und dadurch ein echter Mehrwert für die Teilnehmer*innen und v. a. für die Unternehmer*innen im Vertrieb entsteht.

Nutzen

Die IDD verlangt von Vermittler*innen und insbesondere auch von Unternehmer*innen im Vertrieb, dass sie sich und ihre Mitarbeiter*innen regelmäßig weiterbilden. Somit entsteht von Gesetzes wegen eine Verpflichtung für Unternehmer*innen im Vertrieb, Unternehmer*innen im Vertrieb, nicht nur sich selbst, sondern auch die Mitarbeiter*innen, die im Back-Office ebenfalls vertriebllich tätig sind, zu qualifizieren. Was zunächst wie eine im Tagesgeschäft herausfordernde Pflicht erscheint, hat einen großen Nutzen für das ganze Unternehmen!

Denn "up to date" zu sein und bestens qualifizierte Mitarbeiter*innen zu haben, die vertriebs- und kundenorientiert agieren, die Ihnen als UnternehmerIn im Vertrieb den Rücken frei halten, die auch mit aktuellen Themen wie Social Media vertraut sind, sind ein großer Nutzen für jedes Unternehmen. Die Vorgaben der IDD sind somit nicht nur Pflicht, sondern auch Kür!

Zielgruppe

Mitarbeiter*innen von Agenturen und Makler*innenn, die vertriebllich tätig sind. Versicherungsvertrieb und „vertriebllich tätig sein“ umfasst nach Vorgaben der IDD auch die Beratung, das Vorschlagen sowie weitere Vorbereitungsarbeiten zum Abschluss von Versicherungsverträgen. Darunter fallen auch das Abschließen von Verträgen selbst, sowie die Mitwirkung bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall.

Unternehmer*innen im Versicherungsvertrieb – Makler*innen wie Agenturen – die sich als Versicherungsvermittler gemäß IDD mit 15 Stunden im Jahr weiterbilden müssen.

WEBCODE S_IDD	Nürnberg,	
Gebühr	295 €* pro Teilnehmenden je Seminar	
Referent	Professionelle Trainer aus der Fach- und Führungspraxis	
Ihre Ansprechpartnerin	Sabine Richter, sabine.richter@bwv.de, Telefon 0911 531 3836	




*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen, Pausengetränken und Mittagsimbiss sowie der Eintragung der Weiterbildungszeiten

ONLINE-SEMINARE FÜR MEHR VERTRIEBSERFOLG

Durchstarten mit praxisnahen Impulsen

Die Digitalisierung und Veränderungen auf dem Versicherungsmarkt stellen ständig neue Herausforderungen an MitarbeiterInnen im Vertrieb. Um langfristig erfolgreich tätig zu sein, bedarf es daher aktueller Informationen und innovativer Ideen zur Kundenansprache und -betreuung. Dazu bieten wir mit diesen Online-Seminaren Knowhow aus der Praxis für die Praxis.

DAUER  2 Termine je 2 Stunden	START  Ab KW 09 im 2 Wochenrhythmus donnerstags, 16 -18 Uhr	FORMAT Präsenz & Blended learning    BWV
---	---	--

Auszug aus den Inhalten

Die Seminarreihe **Online-Seminare für mehr Vertriebserfolg** ist so konzipiert, dass sie sich ideal mit der Tätigkeit im Vertrieb kombinieren lassen. An den Online-Seminaren können Sie bequem vom Büro oder Homeoffice aus teilnehmen. Jedes Seminar besteht aus zwei Terminen mit je zwei Stunden Dauer.


So können Sie sich Ihr individuelles Weiterbildungsprogramm, je nach Informationsbedarf und Zeitbudget zusammenstellen.

Nutzen

Mit allen Seminaren dieser Reihe gewinnen Sie neue Impulse und wichtige Informationen für den Vertrieb. Sie können mit der Teilnahme IDD-Weiterbildungszeiten sammeln und so auch Ihre jährlich erforderlichen Weiterbildungsstunden auffüllen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter*innen von Versicherungsunternehmen, Agenturen und Makler*innenn, die vertrieblich tätig sind, sowie vertriebsnahe Mitarbeiter*innen.
- Unternehmer*innen im Versicherungsvertrieb – Makler*innen wie Agenturen – die als Versicherungsvermittler tätig sind und Ihre Weiterbildung individuell gestalten möchten.

WEBCODE siehe jeweilige Seminare	Online	
Gebühr	135 €* pro Teilnehmenden je Seminar	
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis	
Ihre Ansprechpartnerin	Sandra Gutgesell, sandra.gutgesell@bww.de, Mobil 0176 85649004	

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen

- **Kollaboration in der digitalen Welt und im Homeoffice**

Zusammenarbeit effizient gestalten

WEBCODE S_KID

- **Statusfeststellungsverfahren**

Rechtssicherheit bezüglich der Sozialversicherung erlangen bei mitarbeitenden Familienangehörigen

WEBCODE S_SFV

- **Haptische und Visuelle Ansprache
Sowie Einwandbehandlungsideen beim
Vorsorgeverkauf**

Methoden für die Praxis

WEBCODE S_HUV

- **Prioritäten setzen im Vertrieb**

Ideen und Handlungsempfehlungen für effizientes Zeitmanagement

WEBCODE S_PSV

- **Vorsorgeverkauf im Unternehmerbereich**

Neue Ideen für ungewöhnliche Vorsorgethemen

WEBCODE S_VIU

- **Am Puls der Zeit**

Aktuelle Trends im Rahmen der digitalen Transformation und Kundenbedürfnisse der Zukunft

WEBCODE S_PDZ

- **Beratungsdokumentation als Vertriebsansatz**

Neue Ideen für die Kundenansprache

WEBCODE S_BAV

- **Internetsecurity und Kundenorientierung**

Online sicher unterwegs

WEBCODE S_ISK



ALL ABOUT INSURANCE

Intensive Einsicht in die Versicherungsbranche

„FRÜHER“ waren die meisten Mitarbeiter*innen versicherungsfachlich ausgebildet. Das funktionsorientierte Knowhow erlernten sie durch „learning by doing“ und kontinuierliche Weiterbildungsmaßnahmen.

„HEUTE“ kommen sehr viele Mitarbeiter*innen als Quereinsteiger in die Versicherungswelt und es gilt, ihnen das für sie notwendige Branchen-Knowhow beizubringen.

Auch wenn sich die Anforderungen ändern, macht das BWV Nordbayern-Thüringen das, was es seit Jahrzehnten verlässlich, fundiert und seriös macht: Aus- und Weiterbildung in der Branche, bedarfsgerecht und inhaltlich wie methodisch aktuell.

Auszug aus den Inhalten

„All about insurance“ vermittelt eine intensive Einsicht auf wissenschaftlicher Basis in die Branche. Hierfür werden in drei Blöcken (je 1,5 Tage) die wichtigen Begriffe, Zusammenhänge und Wirkungsweisen vermittelt. Dabei geht es nicht um Spartenwissen, sondern ein akademisches Verständnis zu den Funktionen in einem Versicherungsunternehmen.

Der Seminarinhalt ist in folgende drei Blöcke aufgeteilt:

BLOCK 1	Der Versicherungsmarkt im Überblick: Herausforderungen heute	
	Erstversicherung Rechtliche Rahmenbedingungen	Am Puls der Zeit I: Digitalisierung, neue Geschäftsmodelle
	Prof. Dr. Uwe Gail	Prof. Dr. Uwe Gail, Armin Lutz
BLOCK 2	Der Versicherungsmarkt im Überblick: Kalkulation und Risikotransfer	
	Beitragskalkulation Prämienbestandteile	Produktentwicklung Rückversicherung
	Prof. Dr. Thomas Hartung	Prof. Dr. Thomas Hartung
BLOCK 3	Der Versicherungsmarkt im Überblick: Herausforderungen heute / Risikothorie, Aufsicht und externe Berichterstattung	
	Am Puls der Zeit II: Digitalisierung, neue Geschäftsmodelle	Risikothorie und System der Versicherungsaufsicht Externe Berichterstattung
	Ralf Gerlach, Armin Lutz	Prof. Dr. Thomas Hartung

DAUERModul
abhängig**START**

siehe Termin

FORMAT

Präsenz & Blended learning

**Nutzen**

Die Teilnehmer*innen lernen anwendungsorientierte Theorien und erarbeiten sich insbesondere Strukturen und Zusammenhänge, sowie aktuelle Problemstellungen/ Fragen der Versicherungswirtschaft. Im Anschluss können die Wirkungsweisen und Zusammenhänge besser verstanden werden, Diskussionsbeiträge und Herausforderungen im Arbeitsumfeld besser eingeordnet und umgesetzt werden. Dadurch können die Teilnehmer*innen im Arbeitsalltag zielgerichteter, vielseitiger und flexibler auf aktuelle Anforderungen reagieren und zur Wertschöpfung im Unternehmen beitragen.

Zielgruppe

Alle Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Trainees, Mitarbeiter*innen mit akademischen Hintergrund, die durch ihr branchenfremdes Fach-, Funktions- und Spezialist*innen wissen zum Erfolg der Versicherungsunternehmen – gerade vor dem Megatrend Digitalisierung – beitragen. Und die durch einen mit „All about Insurance“ gewonnenen intensiven Einblick in die Funktionen, Wirkungsweisen und Besonderheiten der Versicherungswirtschaft einen noch größeren Mehrwert in der Wertschöpfungskette leisten können.

WEBCODE S_AAI	Nürnberg
Termin	Block 1: 21.-22. Juni, Block 2: 5.-6. Juli, Block 3: 19. - 20. Juli
Dauer	Drei Blöcke je 1,5 Tage Je Block: Tag 1 von 14:30 – 18:30 Uhr; Tag 2 von 9:00 – 18:00 Uhr
Gebühr	1.490 €* pro Teilnehmer*innen
Referent	Erfahrene Referent*innen aus Wissenschaft und Praxis der Versicherungsbranche, Hochschulprofessoren*innen sowie erfahrene Praktiker*innen und Führungskräfte Prof. Dr. Uwe Gail LL.M. Hochschule für angewandte Wissenschaften Coburg, Diplomkaufmann, Rechtsanwalt Prof. Dr. Thomas Hartung Professur für Versicherungswirtschaft, Universität der Bundeswehr München Armin Lutz Geschäftsführer BWV Nordbayern-Thüringen, Start-up-Gründer, Digitalisierungsexperte Prof. Dr. Gerhard Mayr Technische Hochschule Rosenheim, Diplomkaufmann, Steuerberater Ralf Gerlach Leitung Innovation Wissens-Institut, Art Direktor einer Digital Agentur, Creative Master
Ihre Ansprechpartnerin	Sandra Gutgesell , sandra.gutgesell@bwv.de, Mobil 0176 85649004



*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

AUSBILDUNG DER AUSBILDER GEMÄSS AUSBILDEREIGNUNGSPRÜFUNG (AEVO)

Sie haben Freude am Umgang mit Jugendlichen bzw. jungen Erwachsenen?

Sie möchten Ihre Kompetenz im Arbeitsleben um einen weiteren Baustein erweitern? Wenn Sie die Verantwortung übernehmen wollen, Auszubildende an Ihrem Arbeitsplatz zu betreuen und zu unterweisen, dann ist dieser Kurs genau das Richtige für Sie.

DAUER  4 Tage	START  Mai / Juni 22	FORMAT Präsenz & Blended learning	  
--	---	---	---

Inhalte


Der Lehrgang ist auf die Prüfungsinhalte gemäß der Ausbildereignungsverordnung ausgerichtet. Es wird sowohl theoretischer Stoff als auch praktisches Wissen für die Unterweisungen der Auszubildenden vermittelt.

Die berufs- und arbeitspädagogische Eignung umfasst die Kompetenz zum selbstständigen Planen, Durchführen und Kontrollieren der Berufsausbildung in den Handlungsfeldern:

- Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
- Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken,
- Ausbildung durchführen und
- Ausbildung abschließen.

Zielgruppe

Personen, die mit der Ausbildung Auszubildender betraut werden und selbst eine abgeschlossene Ausbildung sowie Berufspraxis nachweisen können.

 Wenn Sie bereits Geprüfte/-r Versicherungsfachwirt/-in bzw. Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen sind, wird Ihnen der schriftliche Teil der Ausbildereignungsprüfung erlassen. Wir bieten allen AbsolventInnen des Studiums an, sich in einem gesonderten Lehrgang auf den mündlichen Teil der Prüfung vorzubereiten. Sprechen Sie uns an!

Nutzen

In diesem Kurs erlernen Sie alle wesentlichen rechtlichen und jugendpsychologischen Grundlagen sowie handlungsorientierte Ausbildungsmethoden für die Ausbildung von Auszubildenden.

WEBCODE S_ADA	Nürnberg
Gebühr	590 €* zzgl. IHK-Prüfungsgebühr
Referent	Erfahrene Referent*innen aus der Praxis.
Ihre Ansprechpartnerin	Sabine Richter, sabine.richter@bwv.de, Telefon 0911 531 3836

**mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung*

BOOM IN DER BAUBRANCHE – BOOM IN DER ARCHITEKTEN- UND INGENIEURSHAFTUNG

Aktuelle Trends in der Schadenpraxis – Fortbildung gemäß § 15 FAO

Wohnungsnot und Investitionsstau verhelfen der Baubranche zu einem ungebrochenen Boom. Unzählige Bauvorhaben werden mit erheblichem Zeit- und Kostendruck abgewickelt, obwohl weder ausreichend Planer noch Bauüberwacher, Fachfirmen und Handwerker zur Verfügung stehen. Bei öffentlichen Bauvorhaben werden die Kosten notorisch zu niedrig angesetzt, bei Umbauten und Renovierungen führen zusätzlich die Überraschungen aus dem vorhandenen Bestand zu Kollisionen, Baustillständen und Kostenexplosionen. Aber wann kann der Planer hier in die Verantwortung geraten und welche Konstellationen sind versichert? Das Seminar beschäftigt sich anhand aktueller Schadensbeispiele insbesondere aus dem Bereich technische Gebäudeausrüstung intensiv mit dem Thema erhöhte Baukosten, Sowiesokosten und Bauzeitverlängerung. Unter Betrachtung marktüblicher Bedingungswerke wird auch diskutiert, welche Rolle der Erfüllungseinwand in der Architektenversicherung spielt und wie mit Schäden umgegangen werden kann, die noch während der Bauphase geltend gemacht werden. Das Seminar wird mit einer Diskussionsrunde zur Auswirkung der neuen BGH Rechtsprechung zur fiktiven Abrechnung in der Schadenpraxis sicher positiv ausklingen!

DAUER



1 Tag

START



08. Juli 22

FORMAT

Präsenz & Blended learning



Auszug aus den Inhalten

- Abgrenzung Baukosten – Sowiesokosten – Schaden
- Abwälzung von Kostenmehrungen auf den Architekten?
- Der Erfüllungseinwand in der Versicherung der Architekten und Ingenieure
- Die Bauzeitverzögerung – Schadensersatz oder Vertragserfüllung?
- Generelle Probleme der Schadenregulierung bei laufender Baustelle

Nutzen

In der aktuellen Regulierungspraxis werden immer häufiger Schäden noch während der Bauphase gemeldet. Die Prüfung des Versicherungsschutzes und die Klärung der Haftungsfrage muss hier berücksichtigen, dass noch t sind und alle Arbeiten generell der einfachen Vertragserfüllung dienen. Hier gerät auch der Versicherungsschutz der Ingenieure an seine Grenzen. Generell gibt es eine Tendenz Baukostenmehrungen und sonstige Verzögerungen den Planern anzulasten. Das Seminar will einen Leitfadens zur Abgrenzung versicherter von nicht versicherten Kosten vorstellen. Außerdem sollen Wege zur außergerichtlichen Streitbeilegung und wirtschaftlich sinnvollen Erledigung von Streitigkeiten in Bausachen aufgezeigt werden.

Zielgruppe

Sachverständige; Mitarbeiter*innen von Versicherungen, Agenturen und Makler*innen; Rechtsanwälte; Schadenregulierer; Architekten und Ingenieure, die Nachbesserungen begleiten.

WEBCODE S_BIB

Nürnberg,

Gebühr

259 €* ab 8 Teilnehmenden, 289 €* ab 6 Teilnehmenden, 319 €* ab 4 Teilnehmenden

Referent

Sybille Mohrmann

Ihre Ansprechpartnerin

Sabine Richter, sabine.richter@bwv.de, Telefon 0911 531 3836



WBZ
7,5h

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

CYBERRISIKEN – EIN ÜBERBLICK

Neue Technologien – neue Risiken Fortbildung gemäß § 15 FAO

Die fortschreitende Digitalisierung ist zur Zeit das spannendste Thema in der Versicherungswirtschaft. Neue Technologien bringen neue Risiken und Schadenproblematiken mit sich. In diesem Zusammenhang ist „Cyberrisiko“ ein viel gebrauchter Begriff – doch was genau verbirgt sich dahinter und für wen ist es relevant? Im Seminar „Cyberrisiko – ein Überblick“ werden diese Fragen fundiert beantwortet.

DAUER



1 Tag

START



15. Juli 22

FORMAT

Präsenz & Blended learning



Auszug aus den Inhalten

- Angriffsszenarien
- Marktüberblick
- Versicherung für Jedermann?
- Industrie 4.0
- Ausblick auf die Schadensregulierung
- Schadenbeispiele



Nutzen

Die Teilnehmer*innen lernen den Begriff Cyberrisiko kennen, den möglichen Versicherungsschutz und die Kundengruppen einschätzen und erhalten einen tiefen Einblick in das Thema.

Zielgruppe

- Im Vertrieb tätige Makler*innen und Agenturinhaber*innen
- Mitarbeiter*innen aus der gewerblichen Versicherung in den Bereichen Vertrieb und Risikoprüfung
- Schadensachbearbeiter*innen
- Rechtsanwälte*innen

WEBCODE S_CR	Nürnberg	
Gebühr	259 €* ab 8 Teilnehmenden, 289 €* ab 6 Teilnehmenden, 319 €* ab 4 Teilnehmenden	 gut beraten WBZ 7,5h
Referent	Sybille Mohrmann	
Ihre Ansprechpartnerin	Sabine Richter, sabine.richter@bvw.de, Telefon 0911 531 3836	

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen

NIE WIEDER SPRACHLOS SEIN – IN NUR EINEM TAG

Schlagfertigkeit und Rhetorik kompakt

Im richtigen Moment auch „das Richtige“ zu sagen, ist für viele Menschen eine Herausforderung. Wenn Sie erfahren wollen, warum uns die „besten Antworten“ oft erst hinterher einfallen und wie Sie das ab sofort ändern können, erfahren Sie in diesem Seminar.

DAUER  1 Tag	START  07.Mai 22	FORMAT Präsenz  
--	--	--

Auszug aus den Inhalten


- Grundlagen der „Rhetorischen Schlagfertigkeit“ kennen
- Spontan und auf den Punkt sprechen – für mehr Erfolg in Ihrem Leben
- Wie Sie verbale „Herausforderungen“ meistern
- So bleiben Sie immer souverän – die Souveränitätsformel gekonnt einsetzen
- Für viele Situationen: füllen Sie Ihren Methoden-Koffer mit Tipps und Techniken
- Sie erhalten viele Trainingsmöglichkeiten, Transferhilfen und Praxisbeispiele

Nutzen

Das Wissen, das Sie in diesem Seminar mitnehmen, ist Impulsgeber für viele Lebensbereiche – beispielsweise für den beruflichen Alltag, im Umgang mit Kollegen und Vorgesetzten, im privaten Umfeld, in Verhandlungen und schwierigen Gesprächssituationen.

Zielgruppe

Alle, die an einem Tag ihre Schlagfertigkeit verbessern wollen und sich für neue Ideen rund um das Thema Rhetorik interessieren.

WEBCODE S_NWS	Coburg,	
Gebühr	259 €* ab 8 Teilnehmenden, 289 €* ab 6 Teilnehmenden, 319 €* ab 4 Teilnehmenden	
Referent	Robert Göpel	
Ihre Ansprechpartnerin	Sandra Gutgesell, sandra.gutgesell@bvv.de, Telefon 0176 85649004	

**mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung*



BWV

Nordbayern-
Thüringen

DAS BRANCHENTREFFEN
DER REGION

Werden Sie Teil spannender Vorträge ausgewiesener Experten zu unterschiedlichen, immer aktuellen Themen der Versicherungsbranche.

Das Branchentreffen findet in diesem Jahr zum 27. mal statt und hat sich als das Assekurantentreffen der Region Thüringen etabliert. Nutzen Sie die Gelegenheit zur Netzwerkpflege und lassen Sie sich von spannenden aktuellen Vorträgen inspirieren. Die Themen umfassen fachliche, vertriebliche und politisch aktuelle Aspekte, sowie Schwerpunkte, die uns und unsere Branche bewegen.

In Kooperation mit IHK Erfurt, VGA und bvK.



SAVE THE DATE

27. Thüringer Assekurantentag

12. Mai 2022 • IHK Erfurt, Großer Saal, Arnstädter Str. 34, 99096 Erfurt

Copyright © IHK Erfurt



NÜRNBERG COBURG ERFURT WÜRZBURG BAYREUTH
www.nordbayern-thueringen.bwv.de

NEU

DIE ZUKUNFT VON KÜNSTLICHER INTELLIGENZ (KI) IM VERTRIEB – ANHAND KONKRETER PRAXISBEISPIELE

Wie lassen sich Daten für einen zielgerichteten Vertrieb nutzen?

Der erfolgreiche Vertrieb von Versicherungsprodukten hängt bereits heute von umfangreichen Kenntnissen über Zielgruppen und deren Vorlieben ab. In Zukunft wird dies eine noch größere Bedeutung bekommen!

Was bewegt Konsument*innen im täglichen Leben, was sind wesentliche Trends und Fragestellungen? Je mehr Vertriebsabteilungen über die Erwartungen und Lebenswelt ihrer Zielgruppen wissen, desto leichter lassen sich bestehende und neue Angebote spezifisch individualisieren und optimieren.

In diesem Seminar wird anhand von Praxisbeispielen erklärt, wie sich Daten aus ganz verschiedenen Quellen sammeln und mit Hilfe von künstlicher Intelligenz auswerten lassen. Die Beispiele reichen von KFZ- und Haustier-Versicherungen bis zu Themen wie Nachhaltigkeit und ESG. Ein Halbtages-Seminar besteht aus jeweils zwei Stunden (am Vor- und Nachmittag) und vermittelt die notwendigen Grundlagen, um Daten in naher Zukunft für den Vertrieb gezielt und erfolgreich einzusetzen.

DAUER	1 Tag, 10 - 12 Uhr 13 - 15 Uhr	START	08. Juni 22 29. September 22	FORMAT	Präsenz & Blended learning			
--------------	---	--------------	---------------------------------	---------------	----------------------------	---	---	---

Auszug aus den Inhalten

- Wie sehen Ökosysteme von Konsument*innen und Kund*innen heute aus - und wie lassen sie sich für den Vertrieb nutzen?
- Datenquellen für die Analyse von Kundenbedürfnissen
- Analysemöglichkeiten mit KI
- Praxisbeispiele zu Sachversicherungen
- Praxisbeispiele zum Thema ESG / Nachhaltigkeit
- Projektmanagement: Ablauf und Implementierung von KI in der Versicherungsbranche

Nutzen

Mit diesem Seminar erhalten Teilnehmende die Möglichkeit, sich gezielt mit dem Thema KI im Vertrieb anhand von Beispielen auseinanderzusetzen und ein fundiertes Grundverständnis zu erwerben, um diese Methoden und Ansätze in ihrem Umfeld zu begleiten und zu implementieren. Das Seminar wird die technischen Grundlagen leicht verständlich und einfach vermitteln. Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Zielgruppe

- Mitarbeiter*innen von Versicherungsunternehmen, Agenturen und Makler*innen im Vertrieb und vertriebsnahe Mitarbeiter*innen
- Unternehmer*innen im Versicherungswesen und Versicherungsvermittler/Makler*innen

WEBCODE S_KIV	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Würzburg
Gebühr	195 €* pro Teilnehmenden (10 bis 12 TN)
Referent	Dr. Korbinian Spann
Ihre Ansprechpartnerin	Julika Gerlach, julika.gerlach@bwv.de, Telefon 0911 5311852

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen

WIN-WIN IN SCHWIERIGEN GESPRÄCHSSITUATIONEN

Gesprächsführung mit unterschiedlichen Verhandlungspartner im Versicherungsalltag

Verhandlungen mit Kunden (VN), Geschädigten, Firmen, Rechtsanwälten etc. erfolgreich? Fallabschließende Verhandlungen werden immer wichtiger, da diese kosteneffizient und kundennah sind. In diesem Seminar lernen Sie die Grundlagen erfolgreicher Gesprächsführung.

DAUER  1 Tag	START  29. September 22 14. Juli 22	FORMAT Präsenz   
---	---	---

Auszug aus den Inhalten

Eine Win-Win-Situation und kein „Kompromiss“ sollte das Ziel sein, da so hohe Zufriedenheiten auf beiden Seiten erreicht werden können.

Viele Mitarbeiter*innen haben Sorge, dass sie bei Verhandlungen nicht in der Lage sind, spontan und adäquat zu reagieren, besonders, wenn der Gesprächspartner vermeintlich (z.B. aufgrund Titeln, Ausbildung, spezifischem Fachwissen) überlegen scheint.

Gesprächsvorbereitung (Einstellen auf Situation, Druckpunkte erkennen, Lösungsvarianten entwickeln)

- Win-Win-Situation und keinen „Kompromiss“ erzielen
- hohe Zufriedenheiten für beide Gesprächspartner erreichen
- Gespräche mit unterschiedlichen Gesprächspartner auf Augenhöhe führen
- Details der Gesprächsvorbereitung, Gesprächsdurchführung und Gesprächsnachbereitung

Nutzen

Vorbereitung auf die Verhandlungssituation

- nehmen von Ängsten bei solchen Gesprächen
- Entwicklung von wirtschaftlichem Denken

Zielgruppe

An Mitarbeiter*innen, die ihre Kommunikationbereitschaft erhöhen möchten und zukünftig zuversichtlicher Gesprächssituationen meistern möchten.

WEBCODE S_GFE	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Würzburg
Gebühr	259 €* pro Teilnehmenden (10 bis 12 TN)
Referent	Prof. Uwe Gail
Ihre Ansprechpartnerin	Julika Gerlach, julika.gerlach@bwv.de, Telefon 0911 5311852

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen

RESILIENZ IM UMGANG MIT DIGITALEN MEDIEN

Digitale Selbstorganisation im Alltag

Was ist digitale Resilienz und welche Folgen können die Mißachtung der Signale mit sich bringen? Lernen Sie anhand einer Selbstreflexion und vielen praktischen Übungen den digitalen Alltag zu organisieren und zu optimieren.

DAUER  1/2 Tages Modul	START  Auf Anfrage	FORMAT Präsenz & Blended learning	  
--	---	---	---

Auszug aus den Inhalten

- Durchführung des Mentalen Fitness Check
- Individuelle Auswertung
- Übung zur Optimierung des „digitalen Alltags“
- Perspektive ändern
- Wahrnehmungsübung / Innere AntreiberBelastungen erkennen und alltagsorientiert lösen, Entspannung und Genuss
- Hausaufgabe Glückstagebuch: Ziele formulieren und erreichen
- Hausaufgabe „Kamelpfadstrategie“

Nutzen

Selbstachtsamkeit bei der Nutzung digitaler Tools/Devices kennenlernen und verstehen

Zielgruppe

Berufstätige Männer und Frauen aller Geschäftsebenen, die täglich mit digitalen Informationen über alle Kanäle überflutet werden.

WEBCODE S_RDM	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Würzburg
Gebühr	195 €* pro Teilnehmenden (10 bis 12 TN)
Referent	Robert Göpel
Ihre Ansprechpartnerin	Armin Lutz, armin.lutz@bwv.de, Telefon 0911 531 2880

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen

SOCIAL-MEDIA-SELLING

Entwicklung zielgerichteter Kommunikation über die sozialen Medien und Kompetenzen für morgen

Nutzen Sie die sozialen Medien im Vertrieb. Lernen Sie die unterschiedlichen Tools und Kanäle im Hinblick auf ihre Vertriebstauglichkeit und ihre Einsatzmöglichkeiten kennen. Experten stellen ihnen KI-gestützte Tools zur Contenterstellung sowie zur Maßnahmenanalyse bis hin zur Optimierung vor.

DAUER  1 Tag	START  04. Juli 22 29. September 22	FORMAT Präsenz & Blended learning	  
---	---	---	---

Auszug aus den Inhalten

Überblick über unterschiedliche Methoden zur digitalen Kollaboration/Digitales Mindset

Überblick über die Funktionen und Anwendungsgebiete von Social Media Kanälen mit einem Fokus auf Facebook

- Reflexion & Analyse von Best Practices: Starke Personal Brands auf Facebook
- Überblick über relevante Social Media Kennzahlen
- Iterative Erarbeitung der eigenen Personal Brand: Von Positionierung bis zur Content Generierung
- Vorstellung von Tools zur effizienten & zielführenden Pflege der Personal Brand

Nutzen

Die meisten gängigen digitalen Kommunikationstools lassen sich grundsätzlich in 3 Cluster aus Nutzer-Sicht einteilen.

- 1) Schnelle Kommunikation
- 2) Kollaborative Kommunikation
- 3) Dokumentierte Kommunikation

Die Teilnehmenden lernen die unterschiedlichen Cluster für ihre Zwecke zu nutzen und die unterschiedlichen Erwartungen der Zielgruppen gewinnbringend zu erfüllen.

Zielgruppe

Die Weiterbildung richtet sich an Einsteiger*innen und Fortgeschrittene, die im Bereich der digitalen Transformation tätig sind.

WEBCODE S_SMS	Bayreuth, Coburg, Erfurt, Nürnberg, Würzburg
Gebühr	259 €* pro Teilnehmenden (10 bis 12 TN)
Referent	Julian Knorr & Team
Ihre Ansprechpartnerin	Armin Lutz, armin.lutz@bwv.de, Telefon 0911 531 2880

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Arbeitsunterlagen



BWV

Nordbayern-
Thüringen



Frauen in Führung 2022

12. Mai 2022 von 16:00 bis 20:00 Uhr in Nürnberg

5. FRAUEN-FÜHRUNGSKRÄFTETREFFEN DER NORDBAYERISCHEN VERSICHERER

Das 5. Frauen-Führungskräfte-treffen der Nordbayerischen Versicherer bietet 2022 wieder die Möglichkeit des aktiven gemeinsamen Netzwerkers sowie des Erfahrungsaustauschs mit anderen weiblichen Führungskräften aus der nordbayerischen Versicherungsbranche. Kern der Veranstaltung wird ein Impulsvortrag rund um das Thema "unterschiedliche Kommunikationsstilen von Frauen und Männern" sein.

Die fünfte regionale Veranstaltung geht wie bisher auf eine Initiative des Branchenbeirats „Frauen in Führung“ des Arbeitgeberverbands der Versicherungsunternehmen in Deutschland e.V. zurück und wird unterstützt von den Nordbayerischen Versicherern.

SAVE THE DATE

**WERDEN SIE TEIL EINER
LEBENDIGEN
INTERAKTIVEN
VERANSTALTUNG**

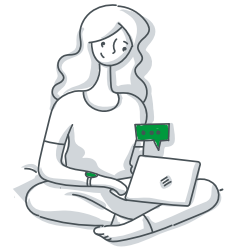


NÜRNBERG COBURG ERFURT WÜRZBURG BAYREUTH
www.nordbayern-thueringen.bwv.de

NEU

WOMEN ONLY – RESILIENZ IM KOMPLEXEN FÜHRUNGSUMFELD

Die eigene Resilienz als Führungskraft stärken



Im Rahmen des 4. Frauen-Führungskräftetreffens im April 2021 sensibilisierte Stefanie Frieser die Teilnehmer*innen mit ihrem Vortrag „Resilienz in der Führung durch gelungene Kommunikation“ für wesentliche Aspekte im täglichen Miteinander.

Im Rahmen eines exklusiven Aufbauseminars soll nun tiefer in die Thematik eingestiegen und vor allem viel geübt und ausprobiert werden. Die Teilnehmer*innen dürfen sich auf einen aktiven Seminartag mit ganz viel Praxisrelevanz für weibliche Führungskräfte freuen.

DAUER



von
9 - 17 Uhr

START



08. März 22

FORMAT

Präsenz



Auszug aus den Inhalten

Wie können Führungskräfte in einem zunehmend komplexen Führungsumfeld ihre Resilienz nicht nur erhalten, sondern stärken?

Was kennzeichnet ein komplexes Führungsumfeld?

- Warum ist es sinnvoll, die eigene Resilienz zu stärken?
- Methoden zu den sieben Resilienzfaktoren
- Handlungsleitlinien für typische Führungssituationen
- Feedback
- Fürsorgegespräch
- Konflikt
- Mobbing im eigenen Team
- Gerüchte
- Kritikgespräche
- Psychische Belastungen am Arbeitsplatz
- Umgang mit schwierigen Mitarbeiter*innenn

Nutzen

In dem Seminar werden praxisnahe Übungen vorgestellt und durchgeführt, die die Teilnehmer*innen ohne lange Vorbereitungszeit direkt im beruflichen Alltag anwenden können.

Zielgruppe

Weibliche Führungskräfte, die den Zugang zu Ihren eigenen Kraftressourcen verbessern und damit mehr Erfolg durch eine authentische Ausstrahlung erzielen möchten.

Teilnehmer*innen des Frauen-Führungskräftetreffens der Nordbayerischen Versicherer

WEBCODE S_CUL	Nürnberg,	
Gebühr	890 €*	
Referent	Stefanie Frieser	
Ihre Ansprechpartnerin	Sandra Gutgesell, sandra.gutgesell@bwv.de, Telefon 0176 856 49004	

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

NEU

WOMEN ONLY – FOKUS AUF CHARISMA: FÜHRUNGSSTÄRKE & FÜHRUNGSPERSÖNLICHKEIT

Nach „Charisma und Leadership“ sowie „Leadership durch Charisma“ geht es auf Wunsch der Teilnehmer*innen weiter. Mit „Fokus auf Charisma: Führungsstärke & Führungspersönlichkeit“ bietet das BWV Nordbayern-Thüringen ein weiteres Seminar für Sie an! Der Besuch der beiden ersten Seminare ist keine Voraussetzung für die Teilnahme.

DAUER**1 Tag****START****31. März 22****FORMAT****Präsenz**

Auszug aus den Inhalten

Charisma ist ein mächtiges Kommunikationsmittel und wird ausgedrückt durch die innere und äußere Haltung zu sich und anderen. Ihre Haltung unterstreicht Ihre Worte - oder streicht sie durch. Ihre Haltung ist wie ein Spiegel, der die Einstellung uns selbst und anderen gegenüber reflektiert. Wer seine innere Haltung versteht, muss sich und anderen keine Lügen mehr erzählen. In diesem Seminar geht es um die Führungsstärke einer Führungspersönlichkeit.

- Für bestimmte Werte und Inhalte stehen, diese glaubhaft nach innen und außen kommunizieren und dadurch die Retention der Mitarbeiter*innen steigern
- Inventur für mehr Wirkung als Führungspersönlichkeit: Selbstbild-Klärung
- Interventionstechniken als Persönlichkeitsentwicklung nutzen
- gewünschte charismatische Weiterentwicklung durch die logischen Ebenen
- mit dem Walt Disney-Modell Entfaltung lernen: traue Dich abwechslungsreich zu sein
- Personal Branding
- Storytelling
- Stabilität erhöht Ihre Wirkung
- Charisma & Stress: auch in stressigen Situationen charismatisch bleiben
- Energiemanagement für ein zufriedenes Team
- Reaktionen der Meisterin

Nutzen

Sie können eigene Beispiele und Themen bearbeiten um charismatischer zu werden.

Sie entwickeln sich von der Führungskraft zur Führungspersönlichkeit.

Ihre Mitarbeiter*innen folgen Ihnen gerne und sind motiviert.

Sie haben (fast) immer Freude an Ihrem Job.

Sie können aus den Automatismen aussteigen und bewusst handeln.

Zielgruppe

Weibliche Führungskräfte, die mehr Gelassenheit und Durchsetzungsstärke gewinnen möchten, um souverän in Führung zu gehen.

Teilnehmer*innen des Frauen-Führungskräftetreffens der Nordbayerischen Versicherer

WEBCODE S_LDC	Nürnberg,	
Gebühr	890 €*	
Referent	Claudia Maurer	
Ihre Ansprechpartnerin	Sandra Gutgesell, sandra.gutgesell@bww.de, Telefon 0176 85649004	

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

WOMEN ONLY – IHR AUFTRITT BITTE!

Die hohe Kunst der Selbst-Präsentation - exklusiv für Frauen

Ein Präsenz-Programm exklusiv für Frauen! Warum? Ganz einfach: Weil es sie gibt, die Unterschiede, im Denken und Handeln, im Stimmeinsatz und in der Körpersprache und nicht zuletzt in den textilen Signalen. Diese geschlechtsspezifischen Eigenschaften können im privaten Leben durchaus anziehend wirken. Im beruflichen Alltag stiften typisch feminine Körpersignale und Verhaltensweisen wie „Ladies First“ und „lady-like“ allerdings mehr Verwirrung, als dass sie für eine klare und reibungslose Kommunikation sorgen.

DAUER  2x 3 UE	START  25. April, 2. Mai jeweils 17 bis 19:30 Uhr	FORMAT Präsenz   BWV
--	---	---

Auszug aus den Inhalten

Modul 1 á 3 Std. Vom ersten Augenblick an überzeugen

TOP 1 MINDSET-BUILDING

- Setzen Sie sich gekonnt in Szene und werden Sie der Star auf Ihrer Kommunikations-Bühne
- Stimmen Sie sich mental auf die Situation und Ihre Gesprächspartner ein

TOP 2 DER ERSTE EINDRUCK

- Nutzen Sie sämtliche Wirkfaktoren in der Kontaktaufnahme
- Überzeugen Sie mit zeitgemäßer Business-Etikette
- Steigern Sie Ihre Präsenz durch bewusste Haltung, Gestik und Mimik

Modul 2 á 3 Std. Die Performance selbstbewusster Frauen

TOP 3 IM GESPRÄCH UND MEETING

- Nehmen Sie Ihren Raum ein und füllen ihn selbstbewusst aus
- So werden Sie gehört (Stimmeinsatz) und gesehen (Körpersprache)
- Gewohnheiten, die Sie überdenken sollten

TOP 4 Dress for Success

- Was Sie wissen sollten, bevor Sie sich ein Business-Outfit kaufen
- Wie Sie über textile Signale Ihre Professionalität ausdrücken
- Setzen Sie Akzente mit Make-up, Frisur und Brille

Nutzen

Sie lernen Ihre Ressourcen punktgenau abzurufen.

Zielgruppe

Berufstätige Frauen, die Ihre Wirkung bewusst einsetzen und die Akzeptanz erhöhen wollen, ganz gleich ob dem Chef gegenüber oder bei Kollegen, Kunden und Geschäftspartnern.

WEBCODE S_CUL	Coburg
Gebühr	195 €* pro Teilnehmenden
Referent	Eva Ruppert
Ihre Ansprechpartnerin	Sandra Gutgesell, sandra.gutgesell@bwv.de, Telefon 0176 85649004

*mehrwertsteuerfrei, inklusive Pausengetränke, Arbeitsunterlagen sowie einer Teilnahmebestätigung

WEITERE ANGBOTE FÜR SIE

Bildung wird vielfältig mit dem BWV Nordbayern-Thüringen

Neben unseren bewährten Klassiker - die wir kontinuierlich weiterentwickeln, haben wir immer interessante Seminare zu aktuellen Branchenthemen.

Sprechen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne.



EINSTIEGSQUALIFIKATIONEN

VF_NT	Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung (IHK)	
FAF	Geprüfte/-r Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK)	
IMF	Geprüfte/-r Fachmann/-frau für Immobiliendarlehensvermittlung (IHK)	
ZWP_ABP	Prüfungsvorbereitung „Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen“	
ABP_BL	Prüfungsvorbereitung „Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen“ im Blended-Learning-Konzept	
ABP_KA	Kompetent auftreten im Berufsleben!	

LEHR- UND STUDIENGÄNGE

	Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen (IHK)	
FW_K	Fachwirt KOMFORT	
FW_P	Fachwirt POWER	
FW_ADA	Ausbildung der Ausbilder gemäß Ausbildereignungsprüfung (AEVO)	

SPEZIALISIERUNGEN IN SPARTEN

NEU	FB_GV	Fachberater für private Gesundheitsvorsorge	
	EXP_SVG	Experte/-in Sach- und Vermögensversicherung im Gewerbekundengeschäft (DVA)	
	EXP_GB	Experte/-in Generationenberatung (DVA)	
NEU	EXP_BA	Experte/-in Betriebliche Altersvorsorge	
NEU	SPEZI_KV	Spezialist/-in Kranken und Pflegeversicherung	
	SPEZI_HUW	Spezialist/-in Haftpflicht Underwriter (DVA)	
	SPEZI_BA	Spezialist/-in Betriebliche Altersversorgung (DVA)	
	SPEZI_TUW	Spezialist/-in Technischer Underwriter (DVA)	



IMPRESSUM

Herausgeber



BWV

Nordbayern-
Thüringen

Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft
Nordbayern-Thüringen e. V.

Ostendstraße 100
90443 Nürnberg

Telefon 0911 531 3727

nordbayern-thueringen@bwv.de
www.nordbayern-thueringen.bwv.de

Amtsgericht Nürnberg
Geschäftsführung: Dr. Birgit Fohlmeister, Armin Lutz
Sitz: Nürnberg

Fotos und Illustrationen: BWV Nordbayern-Thüringen e. V.



NÜRNBERG COBURG ERFURT WÜRZBURG BAYREUTH

www.nordbayern-thueringen.bwv.de