

# **POWERWEISS AKADEMIE**

ONLINE-SCHULUNGSANGEBOT Herbst 2023

Jessica Lauble  
VERSION 1.0 gültig

## Inhaltsverzeichnis

POWERWEISS AKADEMIE - Grundinformationen .....	2
POWERWEISS AKADEMIE - Rund um das Antragsbuch .....	3
POWERWEISS AKADEMIE - CRM-Optimierung der betrieblichen Prozesse .....	5
POWERWEISS AKADEMIE - CRM-Optimierung der vertrieblichen Prozesse .....	7
POWERWEISS AKADEMIE - Anmeldung zu den online Seminaren .....	9

## POWERWEISS AKADEMIE - Grundinformationen

Nutzen Sie die Vorteile unserer Softwarelösung in vollem Umfang und erweitern Sie Ihr Fachwissen mit unseren Online-Schulungen.

Wir bieten zu den Bereichen

- Rund um das Antragsbuch
- CRM-Optimierung der betrieblichen Prozesse
- CRM-Optimierung der vertrieblichen Prozesse

Seminare online an. Die Dauer beträgt je Seminar meist 90 Minuten und kann dadurch einfach und flexibel in den Tagesablauf eingeplant werden. Zu jedem Seminar werden maximal 10 Teilnehmer mehrerer Agenturen zugelassen. Dadurch besteht die Möglichkeit, in der Fragerunde das Seminar auch als Erfahrungsaustausch mit anderen Agenturen zu nutzen.

Alle Seminare werden durch unsere ausgebildeten Trainer im Hause der Firma Weiss GmbH Softwarelösungen mit hohem Praxisbezug umgesetzt.

### Kosten:

Die meisten Seminare bieten wir Ihnen für 95,00 EUR netto zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer pro Teilnehmer an. Gerne stehen Ihnen für weitere Informationen Mitarbeiter unter [akademie@weissedv.de](mailto:akademie@weissedv.de) zur Verfügung.

### Weiterbildungszeit/-punkte:

Gerne stellen wir Ihnen als zertifizierter Dienstleister zu „gutberaten“ eine entsprechende Bescheinigung über die Zeiten der Fortbildungsmaßnahmen aus. Geben Sie hierfür in Ihrer Anmeldung unbedingt Ihre ID-Nummer an.

Pro Seminar beträgt die Weiterbildungszeit meist 80 Minuten.



Besser. Weiter. Bilden.

## POWERWEISS AKADEMIE - Rund um das Antragsbuch

<b>AB001 Produktmanagement in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb</b>	
<b>Zielgruppe</b>	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
<b>Erwerbbaare Kompetenzen/ Lernziele</b>	Umsetzung von Anpassungen der Versicherer auf Produkt -oder Provisionsebene durchführen
<b>Inhalte</b>	Kennen und Nutzen der relevanten Menüaufrufe im PowerWeiss System für die Bereiche Tarif/Produkt und Provision
<b>Ihr Mehrwert</b>	Aufwandsreduzierung durch effizientere Antragserfassung und Provisionskontrolle
<b>Trainer/Dozent</b>	Trainer von PowerWeiss
<b>Methode/Medien</b>	Präsentation und Fragerunde
<b>Datum/Dauer</b>	11.09.2023/ 09:00 – 10:30 Uhr
<b>Anrechenbare Bildungszeit</b>	80 Minuten
<b>Kosten</b>	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

<b>AB004 Provisionsabgleich - Grundschrirte der Notenzuordnung in PowerWeiss</b>	
<b>Zielgruppe</b>	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
<b>Erwerbbaare Kompetenzen/ Lernziele</b>	Vollständige Bearbeitung der zur Verfügung stehenden Provisionsnoten
<b>Inhalte</b>	Kennen und Nutzen der relevanten Menüaufrufe im PowerWeiss System für den Abgleich der Provisionsnoten; Erkennen und Korrigieren der Gründe nicht zugeordneter Noten
<b>Ihr Mehrwert</b>	Qualitativ Hochwertigere Auswertungen durch vollständige Notenverarbeitung
<b>Trainer/Dozent</b>	Trainer von PowerWeiss
<b>Methode/Medien</b>	Präsentation und Fragerunde
<b>Datum/Dauer</b>	11.09.23/ 11:00 – 12:30 Uhr
<b>Anrechenbare Bildungszeit</b>	80 Minuten
<b>Kosten</b>	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

<b>AB005 Auswertungen und Datenexport in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb</b>	
<b>Zielgruppe</b>	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
<b>Erwerbbaare Kompetenzen/ Lernziele</b>	kennen der unterschiedlichen Möglichkeiten zur Auswertung der Vertriebsleistung
<b>Inhalte</b>	Vorstellung der unterschiedlichen Auswertungs- und Export Möglichkeiten inclusive der Bedeutung der jeweiligen Parameter
<b>Ihr Mehrwert</b>	Besseres Controlling und Steuerung der Vertriebseinheit
<b>Trainer/Dozent</b>	Trainer von PowerWeiss
<b>Methode/Medien</b>	Präsentation und Fragerunde
<b>Datum/Dauer</b>	11.09.2023 / 14:00 -15:30 Uhr
<b>Anrechenbare Bildungszeit</b>	80 Minuten
<b>Kosten</b>	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

## POWERWEISS AKADEMIE - CRM-Optimierung der betrieblichen Prozesse

<b>CR001 Dokumentenvorlagen in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb</b>	
<b>Zielgruppe</b>	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
<b>Erwerbbarer Kompetenzen/ Lernziele</b>	Kennen und Nutzen von Dokumentenvorlagen und deren Einsatz in PowerWeiss
<b>Inhalte</b>	Erstellen einer neuen individuellen Vorlage; Ändern einer bestehenden Vorlage; Vorstellung der Unterschiedlichen Seriendruckfelder in den Ordnerbereichen der Navigation innerhalb der Dokumentenvorlagen
<b>Ihr Mehrwert</b>	Einheitlicher, effizienter und einfacher Schriftverkehr mit Ihren Vertragspartnern
<b>Trainer/Dozent</b>	Trainer von PowerWeiss
<b>Methode/Medien</b>	Präsentation und Fragerunde
<b>Datum/Dauer</b>	- Nicht im Herbst
<b>Anrechenbare Bildungszeit</b>	80 Minuten
<b>Kosten</b>	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

<b>CR004 Archiv in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb</b>	
<b>Zielgruppe</b>	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
<b>Erwerbbarer Kompetenzen/ Lernziele</b>	Kennen und Nutzen der unterschiedlichen Archivarten in PowerWeiss
<b>Inhalte</b>	Einsatz unterschiedlicher Archivarten in PowerWeiss; Erstellen von Ordnerstrukturen unter Berücksichtigung der DSGVO Vorgaben; Arbeiten innerhalb der PowerWeiss Archive
<b>Ihr Mehrwert</b>	schnelles Auffinden der Dokumente durch Ein strukturiertes Ablagesystem
<b>Trainer/Dozent</b>	Trainer von PowerWeiss
<b>Methode/Medien</b>	Präsentation und Fragerunde
<b>Datum/Dauer</b>	12.09.23/ 09:00- 10:30 Uhr
<b>Anrechenbare Bildungszeit</b>	80 Minuten
<b>Kosten</b>	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

<b>ZM007 DSGVO in der Praxis in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb</b>	
<b>Zielgruppe</b>	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
<b>Erwerbbaare Kompetenzen/ Lernziele</b>	Umsetzung der DSGVO Vorgaben Innerhalb Ihrer PowerWeiss Anwendung
<b>Inhalte</b>	Kennen und Nutzen der DSGVO-Grundlagen; Funktionen/Aufrufe der DSGVO-Anwendungen; DSGVO- konformes Arbeiten mit Archiven
<b>Ihr Mehrwert</b>	rechtssichere Arbeitsweise mit Dokumenten in PowerWeiss
<b>Trainer/Dozent</b>	Trainer von PowerWeiss
<b>Methode/Medien</b>	Präsentation und Fragerunde
<b>Datum/Dauer</b>	12.09.23/ 14:00 – 15:30 Uhr
<b>Anrechenbare Bildungszeit</b>	80 Minuten
<b>Kosten</b>	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

## POWERWEISS AKADEMIE - CRM-Optimierung der vertrieblichen Prozesse

<b>CR003 Erstellen einer Selektion und Weiterverarbeitung in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb</b>	
<b>Zielgruppe</b>	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
<b>Erwerbbarer Kompetenzen/ Lernziele</b>	Kennen und Nutzen der Möglichkeiten im Selektionsprogramm von PowerWeiss
<b>Inhalte</b>	Erstellen und Anpassen von Selektionen; Massenbearbeitung von ausgewählten Kundenstammdaten
<b>Ihr Mehrwert</b>	Bessere Nutzung vorhandener Vertriebspotentiale; effizientere Massendatenverarbeitung
<b>Trainer/Dozent</b>	Trainer von PowerWeiss
<b>Methode/Medien</b>	Präsentation und Fragerunde
<b>Datum/Dauer</b>	- Nicht im Herbst
<b>Anrechenbare Bildungszeit</b>	80 Minuten
<b>Kosten</b>	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

<b>VS003 Schadenbearbeitung in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb</b>	
<b>Zielgruppe</b>	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
<b>Erwerbbarer Kompetenzen/ Lernziele</b>	Effiziente Schadenanlage in PowerWeiss über Prozessmanagement und standard Anwendung
<b>Inhalte</b>	Anlage eines Schadens; Weiterbearbeitung und Archivierung; Überwachung sowie Filtermöglichkeiten in der Auswertung
<b>Ihr Mehrwert</b>	aktive Schadenbegleitung Ihrer Kunden
<b>Trainer/Dozent</b>	Trainer von PowerWeiss
<b>Methode/Medien</b>	Präsentation und Fragerunde
<b>Datum/Dauer</b>	- Nicht im Herbst
<b>Anrechenbare Bildungszeit</b>	80 Minuten
<b>Kosten</b>	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.



<b>VS005 Serienbriefe, Serien-E-Mails mit Textbausteinen in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb</b>	
<b>Zielgruppe</b>	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
<b>Erwerbbarer Kompetenzen/ Lernziele</b>	Kennen und Anwenden von Post- und E-Mailversand für Masseninformatoren an Ihre Vertragspartner
<b>Inhalte</b>	Kennen und Nutzen der Voraussetzungen; Erstellen von Serienbriefen und E-Mails; Nutzen und Erstellen von Textbausteinen
<b>Ihr Mehrwert</b>	Effiziente Informationsversendung an ausgewählte Kunden
<b>Trainer/Dozent</b>	Trainer von PowerWeiss
<b>Methode/Medien</b>	Präsentation und Fragerunde
<b>Datum/Dauer</b>	13.09.23/ 09:00 - 10:30 Uhr
<b>Anrechenbare Bildungszeit</b>	80 Minuten
<b>Kosten</b>	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

<b>VS002 Zielgerichtete Bestandsbetreuung</b>	
<b>Zielgruppe</b>	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
<b>Erwerbbarer Kompetenzen/ Lernziele</b>	die Bestandsbetreuung optimieren und zielgerichteter strukturieren.
<b>Inhalte</b>	Nutzen Sie die Möglichkeiten einer zielgerichteten und strukturierten Bestandsbetreuung über die Funktion „Betreuungspläne“ mit automatisierter Aufgaben- und Terminverwaltung unter Berücksichtigung des Ertrags- und Vertriebspotentials ihres Versicherungsbestands.
<b>Ihr Mehrwert</b>	Nachhaltigere Kundenbetreuung durch digitale Unterstützung bei wichtigen und geplanten Kundenkontakten. Klassifizierung Ihres Versicherungsbestands unter Berücksichtigung des Ertrags- und Vertriebspotentials.
<b>Trainer/Dozent</b>	Trainer von PowerWeiss
<b>Methode/Medien</b>	Präsentation und Fragerunde
<b>Datum/Dauer</b>	13.09.23/ 14:00 – 15:30 Uhr
<b>Anrechenbare Bildungszeit</b>	80 Minuten
<b>Kosten</b>	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

## POWERWEISS AKADEMIE - Anmeldung zu den online Seminaren

Folgen Sie einfach dem Link über „STRG und Klick“ um sich für ein oder mehrere Seminare anzumelden.



Im Anschluss erhalten Sie Ihre persönliche Bestätigung für Ihr Seminar / ihre Seminare per Mail zur Verfügung gestellt.