

POWERWEISS AKADEMIE

ONLINE-SCHULUNGSANGEBOT September 2022

VERSION 1.1 gültig
bis 30.09.2022

Inhaltsverzeichnis

POWERWEISS AKADEMIE - GRUNDINFORMATIONEN.....	3
ALLE SEMINARE IN EINER ÜBERSICHT.....	4
POWERWEISS AKADEMIE - RUND UM DAS ANTRAGSBUCH.....	5
POWERWEISS AKADEMIE - CRM-FUNKTIONEN / BETRIEB	7
POWERWEISS AKADEMIE - CRM-FUNKTIONEN / VERTRIEB	9
ANMELDUNG ZU DEN SEMINAREN.....	11

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

Wir bieten zu den Bereichen

- **Antragsbuch**
- **CRM-Optimierung der vertrieblichen Prozesse**
- **CRM-Optimierung der betrieblichen Prozesse**

insgesamt **9 Seminare** mit verschiedenen **Themenfeldern** online an. Die Dauer beträgt je nach Seminar zwischen 60 und 120 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 das Seminar auch als Erfahrungsaustausch mit anderen Agenturen in der Fragerunde zu nutzen.

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

Kosten:

Je nach Seminardauer bieten wir Ihnen Seminare zwischen 95,00 EUR und 120,00 EUR netto zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer je Teilnehmer an. Als Kunde im Betreuungsmodell 21, nutzen Sie bis zu vier Veranstaltungen im Jahr ohne Kostenberechnung.

Gerne stehen wir Ihnen für weitere Informationen unter der Telefonnummer 07836 / 95534-0 oder per E-Mail an akademie@weissedv.de zur Verfügung.



Besser. Weiter. Bilden.

Als zertifizierter Dienstleister zu „gut beraten“, erstellen wir Ihnen eine entsprechende Bescheinigung über die Zeiten der Fortbildungsmaßnahmen. Geben Sie in Ihrer Anmeldung Ihre ID-Nummer an.

ALLE SEMINARE IN EINER ÜBERSICHT

PowerWeiss Akademie – rund um das <u>Antragsbuch</u> in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb		
AB001	Produktmanagement in Power Weiss für den Versicherungsvertrieb	1 Termin
AB004	Provisionsabgleich - Grundschrirte der Notenzuordnung in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	1 Termin
AB005	Auswertungen und Datenexport in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	1 Termin

PowerWeiss Akademie – CRM - Optimierung der <u>betriebliehen</u> Prozesse in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb		
CR001	Vorlagenverwaltung in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	1 Termin
CR004	PowerWeiss-Archiv in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	1 Termin
ZM007	DS-GVO in der Praxis in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	1 Termin

PowerWeiss Akademie – CRM – Optimierung der <u>vertrieblichen</u> Prozesse in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb		
CR003	Selektion mit Stapelbearbeitung in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	1 Termin
VS003	Schadensmanagement in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	1 Termin
VS005	Serienbriefe, Serienmails und Textbausteine effektiv in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb nutzen	1 Termin

Produktmanagement in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Seminar Nr.	AB001
Erwerbbaare Kompetenzen / Lernziele	In dem Seminar lernen Sie die Umsetzung von Anpassungen der Versicherer auf Produkt - oder Provisionsebene durchzuführen.
Inhalte	Kennen und Nutzen der relevanten Menüaufrufe im PowerWeiss-System für die Bereiche Tarif/Produkt und Provision
Ihr Mehrwert	Aufwandsreduzierung durch effizientere Antragserfassung und Provisionskontrolle
Termin	13.09.2022 um 09:00 Uhr
Zielgruppe / Voraussetzungen	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb / keine Voraussetzungen
Trainer / Dozent	Trainer von Power Weiss
Methode / Medien	Präsentation und Fragerunde
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten / Dauer	95,00 EUR netto zzgl. MwSt. / 90 Minuten

Provisionsabgleich - Grundschrirte der Notenzuordnung in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Seminar Nr.	AB004
Erwerbbaare Kompetenzen / Lernziele	Sie erlernen in unserem Seminar die vollständige Bearbeitung der zur Verfügung stehenden Provisionsnoten.
Inhalte	Kennen und Nutzen der relevanten Menüaufrufe im PowerWeiss-System für den Abgleich der Provisionsnoten. Erkennen und Korrigieren der Gründe nicht zugeordneter Noten
Ihr Mehrwert	Qualitativ hochwertigere Auswertungen durch vollständige Notenverarbeitung
Termin	13.09.2022 um 11:00 Uhr
Zielgruppe / Voraussetzungen	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb / ggf. eine importierte Datei zur Bearbeitung
Methode / Medien	Präsentation und Fragerunde
Trainer / Dozent	Trainer von Power Weiss
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten / Dauer	95,00 EUR netto zzgl. MwSt. / 90 Minuten

Auswertungen und Datenexport in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Seminar Nr.	AB005
Erwerbbare Kompetenzen / Lernziele	Kennen der unterschiedlichen Möglichkeiten zur Auswertung der Vertriebsleistung
Inhalte	Vorstellung der unterschiedlichen Auswertungs- und Export-Möglichkeiten inclusive der Bedeutung der jeweiligen Parameter
Ihr Mehrwert	Besseres Controlling und Steuerung der Vertriebseinheit
Termin	13.09.2022 um 14:00 Uhr
Zielgruppe / Voraussetzungen	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
Methode / Medien	Präsentation und Fragerunde
Trainer / Dozent	Trainer von Power Weiss
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten / Dauer	95,00 EUR netto zzgl. MwSt. / 90 Minuten

Vorlagenverwaltung in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Seminar Nr.	CR001
Erwerbbarer Kompetenzen / Lernziele	Kennen und Nutzen von Dokumentenvorlagen und deren Einsatz in PowerWeiss
Inhalte	Erstellen einer neuen individuellen Vorlage; Ändern einer bestehenden Vorlage; Vorstellung der Unterschiedlichen Seriendruckfelder in den Ordnerbereichen der Navigation innerhalb der Dokumentenvorlagen
Ihr Mehrwert	Einheitlicher, effizienter und einfacher Schriftverkehr mit Ihren Vertragspartnern
Termin	13.09.2022 um 14:00 Uhr
Zielgruppe / Voraussetzungen	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb / Voraussetzung ist ein installiertes WORD
Methode / Medien	Präsentation und Fragerunde
Trainer / Dozent	Trainer von Power Weiss
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten / Dauer	95,00 EUR netto zzgl. MwSt. / 90 Minuten

PowerWeiss-Archiv in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Seminar Nr.	CR004
Erwerbbarer Kompetenzen / Lernziele	Kennen und Nutzen der unterschiedlichen Archivarten in Powerweiss
Inhalte	Einsatz unterschiedlicher Archivarten in PowerWeiss; Erstellen von Ordnerstrukturen unter Berücksichtigung der DS-GVO Vorgaben; Arbeiten innerhalb der PowerWeiss Archive
Ihr Mehrwert	schnelles Auffinden der Dokumente durch ein strukturiertes Ablagesystem
Termin	22.09.2022 um 14:00 Uhr
Zielgruppe / Voraussetzungen	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb / keine Voraussetzungen
Methode / Medien	Präsentation und Fragerunde
Trainer / Dozent	Trainer von Power Weiss
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten / Dauer	95,00 EUR netto zzgl. MwSt. / 90 Minuten

DS-GVO in der Praxis in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Seminar Nr.	ZM007
Erwerbbaare Kompetenzen / Lernziele	Umsetzung der DS-GVO Vorgaben Innerhalb Ihrer PowerWeiss Anwendung
Inhalte	Kennen und Nutzen der DS-GVO-Grundlagen; Funktionen/Aufrufe der DS-GVO-Anwendungen; DS-GVO konformes Arbeiten mit Archiven
Ihr Mehrwert	Seminar zur Umsetzung der DS-GVO-Vorgaben in Ihrer PowerWeiss Anwendung. Einfach – schnell – flexibel!
Termin	20.09.2022 um 9:00 Uhr
Zielgruppe / Voraussetzungen	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb / keine Voraussetzungen
Methode / Medien	Präsentation und Fragerunde
Trainer / Dozent	Trainer von Power Weiss
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten / Dauer	95,00 EUR netto zzgl. MwSt. / 90 Minuten

Selektion mit Stapelbearbeitung in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Seminar Nr.	CR003
Erwerbbarer Kompetenzen / Lernziele	Kennen und Nutzen der Möglichkeiten im Selektionsprogramm von Powerweiss
Inhalte	Erstellen und Anpassen von Selektionen; Massenbearbeitung von ausgewählten Kundenstammdaten
Ihr Mehrwert	Bessere Nutzung vorhandener Vertriebspotenziale; Effizientere Massendatenverarbeitung
Termin	15.09.2022 um 14:00 Uhr
Zielgruppe / Voraussetzungen	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb / keine Voraussetzungen
Methode / Medien	Präsentation und Fragerunde
Trainer / Dozent	Trainer von Power Weiss
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten / Dauer	95,00 EUR netto zzgl. MwSt. / 90 Minuten

Schadensmanagement in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Seminar Nr.	VS003
Erwerbbarer Kompetenzen / Lernziele	Effiziente Schadenanlage in PowerWeiss über ProzessManagement und Standardanwendung
Inhalte	Anlage eines Schadens; Weiterbearbeitung und Archivierung; Überwachung sowie Filtermöglichkeiten in der Auswertung
Ihr Mehrwert	Aktive Schadenbegleitung Ihrer Kunden
Termin	14.09.2022 um 14:00 Uhr
Zielgruppe / Voraussetzungen	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb / keine Voraussetzungen
Methode / Medien	Präsentation und Fragerunde
Trainer / Dozent	Trainer von Power Weiss
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten / Dauer	95,00 EUR netto zzgl. MwSt. / 90 Minuten

Serienbriefe, Serienmails und Textbausteine effektiv in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb nutzen	
Seminar Nr.	VS005
Erwerbbaare Kompetenzen / Lernziele	Kennen und Anwenden von Post- und E-Mailversand für Masseninformatioen an Ihre Vertragspartner
Inhalte	Kennen und Nutzen der Voraussetzungen; Erstellen von Serienbriefen und E-Mails; Nutzen und Erstellen von Textbausteinen
Ihr Mehrwert	Effiziente Informationsversendung an ausgewählte Kunden
Termin	21.09.2022 um 14:00 Uhr
Zielgruppe / Voraussetzungen	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb / keine Voraussetzungen
Methode / Medien	Präsentation und Fragerunde
Trainer / Dozent	Trainer von Power Weiss
Anrechenbare Bildungszeit	100 Minuten
Kosten / Dauer	120,00 EUR netto zzgl. MwSt. / 120 Minuten

ANMELDUNG ZU DEN SEMINAREN

Nutzen Sie den einfachen Prozess zur Anmeldung auf unserer Homepage:

[Akademie - Weiss Softwarelösungen GmbH \(weissedv.de\)](https://www.weissedv.de)

oder schreiben Sie uns eine E-Mail an:

akademie@weissedv.de

mit folgenden Angaben: Seminarnummer; Seminartag und Uhrzeit, Agenturname sowie Teilnehmer.