

# POWERWEISS AKADEMIE

## ONLINE-SCHULUNGSANGEBOT September 2022

VERSION 1.1 gültig  
bis 30.09.2022

POWERWEISS AKADEMIE- GRUNDINFORMATIONEN .....	0
ALLE SEMINARE IN EINER ÜBERSICHT.....	4
POWERWEISS AKADEMIE – RUND UM DAS ANTRAGSBUCH.....	5
POWERWEISS AKADEMIE – CRM-FUNKTIONEN / BETRIEB .....	7
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** 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 B, nutzen Sie bis zu vier Veranstaltungen im Jahr ohne Kostenverrechnung.

Gerne stehen wir Ihnen für weitere Informationen unter der Telefonnummer 07836 / 95534-0 oder per EMail an [akademie@weissedv.de](mailto:akademie@weissedv.de) zur Verfügung.



Besser. Weiter. Bilden.

Als zertifizierter Dienstleister zu „gutberaten“, 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 Antragsbuch 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 betrieblichen 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 vertrieblichen 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	1 Termin

<b>Produktmanagement in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb</b>	
<b>Seminar Nr.</b>	AB001
<b>Erwerbbarer Kompetenzen/Lernziele</b>	In dem Seminar lernen Sie die Umsetzung von Anpassungen der Versicherer auf Produkt - oder Provisionsebene durchzuführen.
<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>Termine</b>	13.09.2022 um 09:00 Uhr
<b>Zielgruppe / Voraussetzungen</b>	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb / keine Voraussetzungen
<b>Trainer/Dozent</b>	Trainer von Power Weiss
<b>Methode/Medien</b>	Präsentation und Fragerunde
<b>Anrechenbare Bildungszeit</b>	80 Minuten
<b>Kosten / Dauer</b>	95,00 EUR netto zzgl. MwSt. / 90 Minuten

<b>Provisionsabgleich - Grundschrte der Notenzuordnung in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb</b>	
<b>Seminar Nr.</b>	AB004
<b>Erwerbbarer Kompetenzen/Lernziele</b>	Sie erlernen in unserem Seminar die 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>Termine</b>	13.09.2022 um 11:00 Uhr
<b>Zielgruppe / Voraussetzungen</b>	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb / ggf. eine importierte Datei zur Bearbeitung
<b>Methode/Medien</b>	Präsentation und Fragerunde
<b>Trainer/Dozent</b>	Trainer von Power Weiss
<b>Anrechenbare Bildungszeit</b>	80 Minuten
<b>Kosten / Dauer</b>	95,00 EUR netto zzgl. MwSt. / 90 Minuten

Auswertungen und Datenexport in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Seminar Nr.	AB005
Erwerbbar 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
Termine	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 Vertragspartner
Termine	13.09.2022 um 14:00 Uhr
Zielgruppe / Voraussetzungen	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb / Installiertes WORD/Excel
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 DSGVO Vorgaben; Arbeiten innerhalb der PowerWeiss Archive
Ihr Mehrwert	schnelles Auffinden der Dokumente durch Ein strukturiertes Ablagesystem
Termine	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	
<b>Seminar Nr.</b>	ZM007
<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>	Erfüllung der Pflichten mit Unterstützung der Funktionen für gespeicherte Daten in Ihrer PowerWeiss Anwendung. Einfach – schnell – flexibel!
<b>Termine</b>	20.09.2022 um 9:00 Uhr
<b>Zielgruppe / Voraussetzungen</b>	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb / keine Voraussetzungen
<b>Methode/Medien</b>	Präsentation und Fragerunde
<b>Trainer/Dozent</b>	Trainer von Power Weiss
<b>Anrechenbare Bildungszeit</b>	80 Minuten
<b>Kosten / Dauer</b>	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; Massенbearbeitung von ausgewählten Kundenstammdaten
Ihr Mehrwert	Bessere Nutzung vorhandener Vertriebspotenziale; Effizientere Massendatenverarbeitung
Termine	15.09.2022 um 14:00 Uhr
Zielgruppe / Voraussetzungen	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb / keine Voraussetzungen
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
Termine	14.09.2022 um 14:00 Uhr
Zielgruppe / Voraussetzungen	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb / keine Voraussetzungen
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	
<b>Seminar Nr.</b>	VS005
<b>Erwerbbarer Kompetenzen/Lernziele</b>	Kennen und Anwenden von Post- und E-Mailversand für Massinformationen 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>Termine</b>	21.09.2022 um 14:00 Uhr
<b>Zielgruppe / Voraussetzungen</b>	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb / keine Voraussetzungen
<b>Trainer/Dozent</b>	Trainer von Power Weiss
<b>Anrechenbare Bildungszeit</b>	100 Minuten
<b>Kosten / Dauer</b>	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 Mail an:

[akademie@weissedv.de](mailto:akademie@weissedv.de)

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