

POWERWEISS AKADEMIE

ONLINE-SCHULUNGSANGEBOT Frühjahr 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 steht Ihnen für weitere Informationen Mitarbeiter unter 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

AB001 Produktmanagement in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Zielgruppe	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
Erwerbbaare Kompetenzen/ Lernziele	Umsetzung von Anpassungen der Versicherer auf Produkt -oder Provisionsebene durchführen
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
Trainer/Dozent	Trainer von PowerWeiss
Methode/Medien	Präsentation und Fragerunde
Datum/Dauer	26.04.2023/ 09:00 – 10:30 Uhr
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

AB004 Provisionsabgleich - Grundschrirte der Notenzuordnung in PowerWeiss	
Zielgruppe	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
Erwerbbaare Kompetenzen/ Lernziele	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
Trainer/Dozent	Trainer von PowerWeiss
Methode/Medien	Präsentation und Fragerunde
Datum/Dauer	19.04.23/ 14:00 – 15:30 Uhr
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

AB005 Auswertungen und Datenexport in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Zielgruppe	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
Erwerbbaare 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
Trainer/Dozent	Trainer von PowerWeiss
Methode/Medien	Präsentation und Fragerunde
Datum/Dauer	19.04.2023 / 10:30 -12:00 Uhr
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

POWERWEISS AKADEMIE - CRM-Optimierung der betrieblichen Prozesse

CR001 Dokumentenvorlagen in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Zielgruppe	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
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
Trainer/Dozent	Trainer von PowerWeiss
Methode/Medien	Präsentation und Fragerunde
Datum/Dauer	25.04.23/ 14:00-15:30 Uhr
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

CR004 Archiv in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Zielgruppe	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
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
Trainer/Dozent	Trainer von PowerWeiss
Methode/Medien	Präsentation und Fragerunde
Datum/Dauer	26.04.23/ 09:00- 10:30 Uhr
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

ZM007 DSGVO in der Praxis in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Zielgruppe	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
Erwerbbaare Kompetenzen/ Lernziele	Umsetzung der DSGVO Vorgaben Innerhalb Ihrer PowerWeiss Anwendung
Inhalte	Kennen und Nutzen der DSGVO-Grundlagen; Funktionen/Aufrufe der DSGVO-Anwendungen; DSGVO- konformes Arbeiten mit Archiven
Ihr Mehrwert	rechtssichere Arbeitsweise mit Dokumenten in PowerWeiss
Trainer/Dozent	Trainer von PowerWeiss
Methode/Medien	Präsentation und Fragerunde
Datum/Dauer	25.04.23/ 09:00 – 10:30 Uhr
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

POWERWEISS AKADEMIE - CRM-Optimierung der vertrieblichen Prozesse

CR003 Erstellen einer Selektion und Weiterverarbeitung in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Zielgruppe	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
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 Vertriebspotentiale; effizientere Massendatenverarbeitung
Trainer/Dozent	Trainer von PowerWeiss
Methode/Medien	Präsentation und Fragerunde
Datum/Dauer	27.04.23/ 14:00-15:30 Uhr
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

VS003 Schadenbearbeitung in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Zielgruppe	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
Erwerbbarer Kompetenzen/ Lernziele	Effiziente Schadenanlage in PowerWeiss über Prozessmanagement und standard Anwendung
Inhalte	Anlage eines Schadens; Weiterbearbeitung und Archivierung; Überwachung sowie Filtermöglichkeiten in der Auswertung
Ihr Mehrwert	aktive Schadenbegleitung Ihrer Kunden
Trainer/Dozent	Trainer von PowerWeiss
Methode/Medien	Präsentation und Fragerunde
Datum/Dauer	18.04.23/ 14:00-15:30 Uhr
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten	95,00 Euro netto zzgl. MwSt.

VS005 Serienbriefe, Serien-E-Mails mit Textbausteinen in PowerWeiss für den Versicherungsvertrieb	
Zielgruppe	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
Erwerbbaare Kompetenzen/ Lernziele	Kennen und Anwenden von Post- und E-Mailversand für Masseninformatoren 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
Trainer/Dozent	Trainer von PowerWeiss
Methode/Medien	Präsentation und Fragerunde
Datum/Dauer	26.04.23/ 14:00 - 16:00 Uhr
Anrechenbare Bildungszeit	105 Minuten
Kosten	120,00 Euro netto zzgl. MwSt.

VS002 Zielgerichtete Bestandsbetreuung	
Zielgruppe	Führungskräfte sowie Mitarbeitende von Vertriebsorganisationen im Versicherungsvertrieb
Erwerbbaare Kompetenzen/ Lernziele	die Bestandsbetreuung optimieren und zielgerichteter strukturieren.
Inhalte	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.
Ihr Mehrwert	Nachhaltigere Kundenbetreuung durch digitale Unterstützung bei wichtigen und geplanten Kundenkontakten. Klassifizierung Ihres Versicherungsbestands unter Berücksichtigung des Ertrags- und Vertriebspotentials.
Trainer/Dozent	Trainer von PowerWeiss
Methode/Medien	Präsentation und Fragerunde
Datum/Dauer	18.04.23/ 09:00 – 10:30 Uhr
Anrechenbare Bildungszeit	80 Minuten
Kosten	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.