



### **Einzelseminare/Seminarreihen zur „Unternehmerischen Agenturentwicklung“**

... ausschließlich als gesellschaftsinterne Trainings

#### **Dauer**

nach Einzelabsprache, abgestimmt auf Ihre Zielstellung

#### **Warum und für wen?**

Das Thema „Unternehmerische Führung und Entwicklung eines Vermittlerbetriebs“ erlangte in den letzten Jahren immer mehr Bedeutung. Den eigenen Agenturbetrieb betriebswirtschaftlich solide zu führen, ist ein wichtiges Fundament nachhaltig solider Vertriebsarbeit. Erst professionelle Abläufe ermöglichen, die notwendige Administration systematisch und dadurch dauerhaft mit Verkaufsansätzen zu verbinden. Unternehmerisches Know-how erhöht zudem die Bereitschaft, aktiv in die weitere Entwicklung zu investieren. Diese Themen sind in 2009 ein **MUSS** für jeden Vermittler und jede betreuende Führungskraft.

#### **Inhalte individuell, z.B.**

- Optimierung und Professionalisierung aller Abläufe im Vermittlerbetrieb
- Systematische Zusammenarbeit und gezielter Ausbau des Kundenbestands
- Nachhaltige Sicherung einer vertriebsstarken Kundenbetreuung
- Optimierung und Stärkung der Unternehmensliquidität für weitere Investitionen
- Durchdachte Aufgabenteilung im Vermittlerbetrieb und laufendes Controlling
- Planvolle Zusammenarbeit mit Mitarbeitern des Vermittlerbetriebs
- Ausrichtung aller Unternehmensaktivitäten auf Vertrieb und Ertrag

#### **Ihre Investition**

je nach Umfang des individuell konzipierten Programms, nach Tagessätzen

***Entwickeln Sie die unternehmerische Professionalität Ihrer Vertriebspartner und Ihrer betreuenden Führungsmannschaft!***



### **Vertriebsassistenz in der Versicherungsagentur (IHK)**

... ausschließlich als gesellschaftsinternes Praxistraining

#### **Dauer**

4 Module nach Terminvereinbarung, insgesamt 7 Tage binnen eines halben Jahres

#### **Warum und für wen?**

Gewachsene Vermittlerbetriebe, die mit Innendienst zusammenarbeiten, haben das Fundament für erfolgreiche Verkaufsarbeit und Entwicklung bereits gelegt. Je mehr der Innendienst nun „als Zentrale“ in allen Abläufen systematisch und wirksam den Vertrieb unterstützt, umso mehr beginnt sich diese Investition zu lohnen. Am Seminar nehmen die Innendienst-Mitarbeiter(innen), am Start- und Schlussmodul zusätzlich der Inhaber teil.

#### **Inhalte u.a.**

- Professionelle Organisation und Kundenarbeit im Vermittlerbetrieb
- Sicherung hoher Betreuungsstandards und bewusste Ausschöpfung sämtlicher Vertriebschancen im Tagesgeschäft
- Aktive und reaktive Terminierung zur Sicherung gleichbleibend hoher Terminfrequenz
- Systematische Nutzung diverser Kundenkontakte für Vertriebsaktivitäten
- Organisation des Vermittlerbetriebs und bestmögliche Entlastung des Inhabers
- Zertifizierung „Vertriebsassistenz in der Versicherungsagentur (IHK)“

#### **Ihre Investition**

2.130,00 Euro je teilnehmender Vertriebsassistenz (bei 15 Teilnehmern)  
zuzüglich Hotelkosten, Trainer-Fahrtkosten und Mehrwertsteuer

***Machen Sie mit klar systematisierten Abläufen und einer professionell agierenden Vertriebsassistenz das Vertriebsjahr 2009 zum Erfolgsjahr!***



### Einzelberatung eines Vermittlerbetriebs

... vor Ort im Vermittlerunternehmen

#### Dauer

2 Tage zusammenhängend plus optional 1 Transfertag

#### Warum und für wen?

Eine Einzelberatung vor Ort ist grundsätzlich bei jedem Vermittler sehr sinnvoll. Sich einmal über die Schulter schauen zu lassen, um externes Feedback und Impulse zu erhalten, hilft, den eigenen Betrieb für den nächsten Wachstumsschritt fit zu machen. Der „Vertriebshebel“ professioneller Abläufe wird umso größer, die Beratung damit umso wertvoller, je mehr Personen im Unternehmen aktiv sind ...

#### Inhalte individuell, z.B.

- Analyse interner Prozesse auf verschiedenste Optimierungschancen
- Einführung systematischer Abläufe in der Bestands- und Neukundenarbeit
- Einbeziehung aller Mitarbeiter in die Vertriebsarbeit des Unternehmens
- Einführung von Aufgaben-/Zielprofilen für alle Mitarbeiter
- potenzial- und ertragsbewusste Klassifizierung des Kundenbestands
- Erarbeitung und Einführung von durchgängigen Betreuungsstandards
- auf Wunsch: kompetente Analyse der „Betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA)“

#### Ihre Investition

4.500,00 Euro je Vermittlerbetrieb  
für zwei Beratungstage sowie Vor- und Nachbereitung  
ohne Transfertag zuzüglich Hotelkosten und Mehrwertsteuer

***Sie können sich selbst nicht kitzeln. Sie können sich selbst auch nicht beraten.  
Nutzen Sie den „Ritter-Blick“ auf Ihr Unternehmen!***



---

### „Unternehmer-Ass“ – der schriftliche Berater für Ihre Vertriebspartner

... mehr Vertrieb und mehr Ertrag!

#### Wie oft?

einmal im Quartal

#### Warum und für wen?

Geben Sie Ihren Vertriebspartnern viermal im Jahr professionellen Input zur vertriebsstarken, ertragreichen Führung ihrer Vermittlerbetriebe. Unternehmer-Ass gibt auf jeweils nur 16 Seiten kompakt, kompetent und verständlich Impulse rund um die professionelle Führung eines Agenturunternehmens.

#### Inhalte u.a.

- Tipps und Impulse zur Steigerung der Verkaufserfolge
- Optimierung der Verwaltungsabläufe und Verknüpfung mit Vertriebsaktivitäten
- Ideen zur Professionalisierung der verschiedenen internen Abläufe
- Kompetente, verständliche Infos zur Erhöhung von Liquidität und Ertrag
- Gezielte Planung von Investitionen für eine solide Unternehmensentwicklung
- Regelmäßige Motivation zur aktiven Führung des eigenen Vermittlerbetriebs

#### Ihre Investition

je Empfänger nur 7,95 Euro pro Quartal  
inklusive Versand zuzüglich 7% Mehrwertsteuer

***Automatisieren Sie mit Unternehmer-Ass den unternehmerischen Input an Ihre Vertriebspartner! Stärken Sie regelmäßig Ihre Vertriebsmannschaft!***



### Entwicklungstage für Vermittlerbetriebe

mit Steffen Ritter und Uwe Schwesig

Variante 1

... als gesellschaftsinternes Seminar

3 Tage nach Terminvereinbarung im Mai 2009 oder im September 2009

### Warum und für wen?

Nutzen Sie dieses **einzigartige** Seminar – eventuell regelmäßig einmal pro Jahr – zur weiteren Stärkung der erfolgreichsten Vermittler Ihres Unternehmens! Planen Sie für Ihre aktivsten Vertriebspartner die Entwicklungstage als firmeninternes Highlight!

### Inhalte u.a.

- Individuelle, unternehmerische Analyse des Vermittlerunternehmens
- Professionalisieren aller internen Abläufe für mehr Vertriebs Erfolg und mehr Ertrag
- Erfolgreiche Einbindung aller Mitarbeiter (Innen-/Außendienst) in den Betrieb
- Individuelle Zielplanung im Strandkorb mit Blick auf das Meer (Rügen) bzw. in knapp 3.000 Meter Höhe (Zugspitze)
- Professionelle Planung der einzelnen Umsetzungsschritte

### Ihre Investition

1.350,00 Euro je Teilnehmer (bei 15 teilnehmenden Vermittlern)  
zuzüglich Hotelkosten und Mehrwertsteuer

***Stärken Sie Ihre Besten mit diesem firmeninternen Highlight-Seminar am einmaligen Kap Arkona oder auf 2.963 Metern am höchsten Punkt Deutschlands!***



### Entwicklungstage für Vermittlerbetriebe

mit Steffen Ritter und Uwe Schwesig

Variante 2  
... als offenes Seminar

auf der Zugspitze vom 4. bis 6. Mai 2009  
auf der Insel Rügen vom 24. bis 26. September 2009

### Warum und für wen?

Nutzen Sie dieses Highlight-Seminar in bewährter Ritter-Qualität für Ihre Besten! Geben Sie Ihren aktivsten Vertriebspartnern den „Ritterschlag“! Nutzen Sie die Entwicklungstage zur weiteren Stärkung Ihrer besten Vermittler!

### Inhalte u.a.

- Individuelle, unternehmerische Analyse des Vermittlerunternehmens
- Professionalisieren aller internen Abläufe für mehr Vertriebs Erfolg und mehr Ertrag
- Erfolgreiche Einbindung aller Mitarbeiter (Innen-/Außendienst) in den Betrieb
- Individuelle Zielplanung im Strandkorb mit Blick auf das Meer (Rügen) bzw. in knapp 3.000 Meter Höhe (Zugspitze)
- Professionelle Planung der einzelnen Umsetzungsschritte

### Ihre Investition

1.750,00 Euro je Teilnehmer  
zuzüglich Mehrwertsteuer und Hotelkosten

***Nutzen Sie einmaligen Weitblick im wahrscheinlich inhaltsstärksten Incentive der deutschen Assekuranz!***



### **Exklusiv-Seminar „Automatisch mehr verkaufen“**

mit Steffen Ritter

### **Zwei offene Seminartermine in 2009**

16. Juni 2009 in Kassel, Hotel Gude  
05. November 2009 in Köln, Hotel Park Inn

### **Warum und für wen?**

Zahlreiche Entwicklungen der letzten Jahre trugen dazu bei, dass immer mehr Professionalität im Vermittlerbetrieb erforderlich ist. Im Seminar „Automatisch mehr verkaufen“ zeigt Steffen Ritter in einzigartiger Praxisnähe und Verständlichkeit, wie Vermittler durch einfache, sofort umsetzbare Systeme in der eigenen Arbeit ihre Effektivität und damit ihre Verkaufsergebnisse sofort und zudem nachhaltig verbessern können. Das Seminar richtet sich an jeden Vermittler sowie an betreuende Führungskräfte und Mitarbeiter der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen.

### **Inhalte u.a.**

- Wie unsystematisches Arbeiten erfolgreiche Verkaufsarbeit verhindert
- Gemeinsamkeiten erfolgreicher Verkäufer in Assekuranz und Finanzdienstleistung
- Welche Systeme Ihre Verkaufserfolge garantiert und nachhaltig erhöhen
- Erfolgreiche Systeme in der Gewinnung neuer Kunden
- Erfolgreiche Systeme für die Betreuung und den Ausbau bestehender Kunden
- Erfolgreiche Systeme, um die eigene Verwaltungsarbeit auf Vertrieb auszurichten

### **Ihre Investition**

495,00 Euro  
zuzüglich Mehrwertsteuer und eventueller Hotelkosten

***Vielfältige Impulse vermitteln Ihnen, wie Sie durch einfache Systeme Ihren Verkaufserfolg nachhaltig steigern können. Eine gewinnbringende Investition!***



### **BEST OF – Der Ritter-Input zum Best Practice in Vermittlerbetrieben**

mit Steffen Ritter

#### **Zwei offene Seminartermine in 2009**

6. bis 7. Oktober 2009 in Erfurt, Sorat Hotel (ausführlich, mit Hintergrundinfos)  
20. Oktober 2009 in Köln, Hotel noch offen (auf einen Tag komprimiert)

#### **Warum und für wen?**

Das Institut Ritter analysiert, bewertet und berät Jahr für Jahr eine Vielzahl von Vermittlerbetrieben, Agenturunternehmen und Makler. Einmal pro Jahr stellt Geschäftsführer Steffen Ritter verschiedene, erfolgserprobte Wege und Vorgehensweisen vor, welche in der Branche zu besten Vertriebsergebnissen und Unternehmenserträgen führen. Profitieren Sie vom Erfahrungsschatz des Institut Ritter und sehr hoher Aktualität! Das BEST OF richtet sich an Mitarbeiter der Versicherungs- oder Finanzdienstleistungsgesellschaften, betreuende Vertriebsführungskräfte und an selbständige Vermittler.

#### **Inhalte u.a.**

- BEST OF deutscher Vermittler – Die Kurzanalyse 2009
- Abläufe in Vermittlerbetrieben, die für den Vertriebserfolg entscheidend sind
- Möglichkeiten, durchgängig notwendige Administration mit Vertrieb zu verknüpfen
- Wachstumshürden selbständiger Vermittler und wie diese überwunden werden
- Anforderungen an die unternehmerische Betreuung von Vermittlern in 2009
- Sichere Bindung der besten Vertriebspartner an das eigene Unternehmen

#### **Ihre Investition**

1.195,00 Euro für das 2-Tages-Seminar  
795,00 Euro für das 1-Tages-Seminar  
zuzüglich Mehrwertsteuer und eventueller Hotelkosten

***Einer der effektivsten Wege, um an die Spitze zu kommen, ist, von den Besten zu lernen. Nutzen Sie unser BEST OF für Ihren nächsten Entwicklungsschritt!***



**Bitte per Fax an (0 34 64) 57 39 82 senden!**

Alternativ freuen wir uns über Ihren Anruf unter (0 34 64) 57 39 80 oder Ihre Mail an [info@institutritter.de](mailto:info@institutritter.de).

**Verbindliche Anmeldung** (bitte ankreuzen):

<input type="checkbox"/> Entwicklungstage	Grainau, Zugspitze	04.-06.05.2009	1.750,00 €
<input type="checkbox"/> Automatisch mehr verkaufen	Kassel	16.06.2009	495,00 €
<input type="checkbox"/> Entwicklungstage	Juliusruh, Rügen	24.-26.09.2009	1.750,00 €
<input type="checkbox"/> BEST OF ausführlich	Erfurt	06.-07.10.2009	1.195,00 €
<input type="checkbox"/> BEST OF komprimiert	Köln	20.10.2009	795,00 €
<input type="checkbox"/> Automatisch mehr verkaufen	Köln	05.11.2009	495,00 €

Alle Seminargebühren zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer und eventueller Hotelkosten.

**Bitte erfassen Sie folgende Teilnehmer:**

1.
2.
3.

**Teilnahmebestätigung und Rechnung an:**

Unternehmen	
Ansprechpartner	
Straße	
PLZ, Ort	
Telefon	
E-Mail	
Datum, Unterschrift	