

*Dein
Ausbildungsweg
bei der DEVK*

Ausbildungsabschnitt 1

Ausbildung „Geprüfte/r Fachmann/-frau für Versicherungsvermittlung IHK“

ca. 3,5
Monate

Das hast Du erreicht:

- ☑ Du hast grundlegendes Fach- und Produktwissen in allen relevanten Versicherungssparten erlangt.
- ☑ Du kannst einfache Beratungsgespräche strukturiert führen.
- ☑ Du hast Deinen IHK-Abschluss erlangt.

Digitale Vollzeitausbildung

Unsere Bildungsspezialisten unterstützen Dich die ganze Zeit - bei Bedarf auch individuell!

Schriftliche IHK-Abschlussprüfung

Wir bieten Dir drei Testsimulationen für eine gezielte Prüfungsvorbereitung.

Praktische IHK-Abschlussprüfung

Eine Woche Prüfungstraining (Gesprächssimulationen) in unserer Zentrale in Köln oder unseren Regionaldirektionen.

5 Themengebiete:



Hausrat & Gebäude



Kfz, Haftpflicht & Rechtsschutz



Unfall, Kranken & Pflege



Lebens- & Rentenversicherung



Rechtsgrundlagen



Ausbildungsabschnitt 2

Praktische Einarbeitung / Erste Verkaufserfahrungen

**min. 3
Monate**

Das hast Du erreicht:

Einsatz im Agenturbetrieb

..hier wirst Du eigenständig oder in Begleitung deine Kunden beraten und unsere Versicherungsprodukte verkaufen.

Eine Woche Praxisseminar (Fit-for-Job)

Wir machen Dich fit für Deine ersten Wochen im Vertrieb.

**DEVK Produktwelt & Kooperationspartner
kennen**

**Beratungs- und Angebotssoftware sicher
anwenden können**

**Deine Kunden für Dich und die DEVK gewinnen:
Terminierungstraining**

**Verkaufsbegleitung durch deinen Spezialisten
Verkäufertraining**

**Eigenständig terminieren und im Agenturalltag
tatkräftig unterstützen**

- ☑ Du bist fit in unseren DEVK-Produkten.
- ☑ Du kannst erfolgreich unsere Beratungssoftware bedienen und im Kundengespräch einsetzen.
- ☑ Du kannst unseren Kunden beraten und ihm passende Angebote unterbreiten.
- ☑ Du hast erfolgreich dein erste Terminierungskampagne durchgeführt und erste Verkaufserfolge.



**3
Monate**

Ausbildungsabschnitt 3

Dein Weg zur Verkäuferpersönlichkeit

Deine Leidenschaft fürs verkaufen ist genauso groß wie unsere?

Dann sei gespannt auf eine dreimonatige qualifizierte Verkäuferentwicklung, bestehend aus drei einwöchigen Präsenzseminaren, gepaart mit praktischer Begleitung (Training on the job) durch deinen Spezialisten Verkäufertraining.

Verkaufsprozess

Spielerisches Lernen

Motivanalyse

Verkaufstechniken

Seminarinhalte:

- ... die eigene Persönlichkeit verstehen
- ... Menschenkenntnis erweitern
- ... erfolgreiche Kundenbeziehungen herstellen
- ... Bedarfe wecken
- ... Gespräche steuern
- ... den Kunden inspirieren
- ... und vieles mehr!

