



<b>Kategorie</b>	Personalentwicklung/Qualifizierung – Nr. 12
<b>Projekttitel</b>	Erfolgreich im digitalen Vertrieb
<b>Zusammenfassung des Projektes</b>	<p>Corona hat einen nie geahnten Digitalisierungsschub angestoßen, der in vielen Wirtschaftsbereichen notwendig für das Überleben gewesen ist. Auch der Versicherungsvertrieb wurde an vielen Stellen ins kalte Wasser geworfen und stand unter Corona-Bedingungen vor der Wahl „Digital oder gar nicht“. So ist das Projekt „Erfolgreich im digitalen Vertrieb“ entstanden, das als Kompetenzentwicklungsprogramm den vertriebllich tätigen Außendienst im Ausschließlichkeitsvertrieb als Zielgruppe hat. Ziel bei der Entwicklung des Programmes war es unsere Vertriebspartner*innen ganzheitlich für Beratungs- und Vertriebsgespräche vor der Web-Cam zu befähigen und sie für die vielfältigen Einflussfaktoren, die für diesen Vertriebsweg erfolgskritisch sein können, zu sensibilisieren: „Immer nah, immer da, lokal und digital“. Orientiert haben wir uns dabei an dem Gedanken, dass die allgemeine vertrieblliche Ausbildung nicht nur aus dem Erlernen des Beratungsprozesses besteht, sondern das Vertriebskompetenz eine Kombination vieler Fähigkeiten, Fertigkeiten und solidem Fachwissen ist. Entsprechend verstehen wir Beratung und Vertrieb im virtuellen Raum als komplexe Herausforderung, der wir umfassend mit Training und Unterstützung begegnen.</p>

Provinzial Akademie  
Provinzial-Allee 1  
48159 Münster

Ansprechpartnerin:  
Frau Ricarda Eppler  
Tel. 0251 2192630  
[ricarda.eppler@provinzial.de](mailto:ricarda.eppler@provinzial.de)