

Arbeitskreis Vertriebsmanagement: - Neukundengewinnung -

Aufgabe des AMC Assekuranz Marketing Circle ist die Initiierung von Marketing- und Vertriebsprojekten für seine Mitglieder, zur Zeit 62 Versicherungsgesellschaften.

Der Arbeitskreis Vertriebsmanagement wendet sich an Fach- und Führungskräfte in Marketing und Vertrieb, die in zentraler oder dezentraler Verantwortung Vertriebskonzepte und -prozesse entwickeln, organisieren, unterstützen oder steuern.

Kein anderer Verkaufsprozess weist eine solche Diskrepanz zwischen Wachstumspotenzial und realisiertem Erfolg auf wie die **Neukundengewinnung**. Kein anderer Verkaufsprozess ist im Zuge von Kunden-/Beziehungsmanagement so vernachlässigt worden wie die **Neukundengewinnung**.

Unternehmen brauchen Neukunden,

- weil das Wachstum bei Bestandskunden gerade in schwierigen Zeiten nicht ausreicht,
- weil Zuwächse bei den aktuellen Kunden im Lebenszyklus zunehmend geringer werden und Neukunden höheres Potenzial bieten,
- weil die jährlichen Kundenabgänge zumindest ausgeglichen werden müssen,
- weil auch Kundenbestände einem Lebenszyklus unterliegen,
- weil überalterte Kundenbestände für gute Vermittler wenig attraktiv sind.

Dennoch führt die systematische Neukundengewinnung ein Schattendasein,

- weil Neukundenzahlen in den meisten Fällen fehlen,
- weil die Erfolge meist gering und die Streuverluste hoch sind,
- weil die Vertriebskapazität teuer und ist und oft nicht ausreicht,
- weil Verkäufer und Agenturen den leichteren Weg (zum Bestandskunden) wählen und Misserfolge fürchten,
- weil der Neukundenansprache das Image des Klinkenputzens anhaftet,
- weil das durchgängig wiederholte Zitat, dass die Kosten des gewonnenen Neukunden das Fünffache der Bestandskundenpflege ausmachen, den Blick für die eigentliche Investitionsentscheidung verstellt,
- weil bei den herkömmlichen Kundenklassifizierungen potente Neukunden oft übersehen werden.

Inhalte

Der Arbeitskreis ist ein Forum für brancheninternen Erfahrungsaustausch, für erfolgreiche Praxisbeispiele ausgewählter Versicherungs- und Vertriebsgesellschaften sowie für Vorträge von Experten (MSR, AV-Seminare u.a.) zu Themen, wie:

- wie viele Neukunden braucht ein Unternehmen?
- was kosten Neukunden wirklich?
- systematischer Einsatz der klassischen Instrumente,
- neue Wege zu neuen Kunden,
- Optimierung, Unterstützung und Steuerung des Neukundengewinnungsprozesses,
- bewährte Trainingskonzepte der Kundenansprache,
- die Bindung neuer Kunden.
- u.a.

**Arbeitskreis Vertriebsmanagement:
- Neukundengewinnung -**

Leistungen/Konditionen/Termine

Drei Workshops rund um`s Thema Neukundengewinnung:

1. Ein **kostenloses Kick-off-Meeting** am 28.08.2006
2. **Zwei eintägige Workshops** für zwei, auch wechselnde, Teilnehmer je Versicherer zum **Preis** von 1.200,- Euro zzgl. MwSt. Leitung des Arbeitskreises: Dr. Wolfgang Overheil, AMC.

Tagungsort AMC Düsseldorf, Münsterstrasse 304, 40470 Düsseldorf,

Die weiteren **Termine** werden wir mit den Teilnehmern persönlich abstimmen und vereinbaren.
Es ist vorgesehen, den Arbeitskreis Vertriebsmanagement in 2007 mit anderen Themen fortzusetzen.

(Vor-)Anmeldung

Bei Interesse am AMC-Arbeitskreis bzw. am kostenlosen Kick-off-Meeting senden Sie bitte diese Seite ausgefüllt per Fax an: AMC Münster, Fax 0251/6261-117

Ja, wir interessieren uns für eine Teilnahme am Arbeitskreis Vertriebsmanagement und bitten um Kontaktaufnahme zwecks Vereinbarung geeigneter Termine:

Gesellschaft:.....

Ansprechpartner:.....

Funktion:.....

Abteilung:.....

Telefon:.....

Email:.....