

DMA MAKLER-NEWS 08/2009

Sehr geehrte Damen und Herren,
heute informieren wir Sie über folgende Deutsche Makler Akademie-Neuigkeiten:

1. Das neue Bildungsprogramm 2010 ist da!

Freuen Sie sich auf 25 neue Themen, insgesamt 70 Seminare und 192 bundesweite Veranstaltungen in unserer 60 seitigen Bildungsbroschüre für 2010.

Auf der diesjährigen DKM haben wir, die Deutsche Makler Akademie mit Stolz das neue, top aktuelle Bildungsprogramm für 2010 sowie unsere neue Expertenreihe präsentiert.

Es erwarten Sie nun bereits 5 Zertifizierte Weiterbildungen:

- Experte/in Betriebliche Altersvorsorge (DMA)
- Experte/in Investment (DMA)
- Experte/in Krankenversicherung (DMA)
- Experte/in Betriebliche Haftpflichtversicherung (DMA) **-NEU-**
- Experte/in Gewerbliche und Industrielle Sachversicherung (DMA) **-NEU-**

sowie der Studiengang "Geprüfte/r Makler/in Versicherungen und Finanzdienstleistung". Neue top-aktuelle Fachtrainings, zusätzliche hochinteressante Trainings in den Bereichen Unternehmen, Vertrieb und Persönlichkeit haben wir nun für Sie im Programm.

Mit der Unterstützung der Fachausschüsse und Fachkreise, in denen exzellente Fachleute aus den Häusern der Förderer und aus der Maklerschaft mitwirken, haben wir für das kommende Jahr ein Bildungsprogramm erstellt, das in Qualität, Umfang, Vielfalt der Qualifizierungsmaßnahmen und Bandbreite der Themen exakt auf Ihre Anforderungen als Makler / Mehrfachagenten zugeschnitten ist. Es konnten weitere renommierte Trainer gewonnen und Dank der Unterstützung unserer Fördermitglieder die Seminarpreise für Sie als Teilnehmer günstig gehalten werden.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Studieren der neuen Broschüre, die Sie sich gerne auf unserer Homepage www.deutsche-makler-akademie.de downloaden können. Sehr gerne schicken wir Ihnen auf Wunsch aber auch ein Printexemplar der Broschüre bzw. der gewünschten Experten per Post zu. Bitte einfach eine Mail an: news@deutsche-makler-akademie.de mit Name und Anschriftsadresse.

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

> www.deutsche-makler-akademie.de

2. Neues Seminar: Aktivieren Sie versteckte Umsatz- und Gewinnpotentiale- schnell und effektiv -

Warum gibt es in jeder Branche Unternehmen, die unabhängig von der aktuellen Konjunktursituation, immer mehr Umsatz und Gewinn erzielen als der Durchschnitt? Glück oder Zufall? Es gibt viele Antworten auf diese Frage, aber nur wenige die zu nachvollziehbaren Ergebnissen führen.

Erfahren Sie auf dem **Seminar am 25.11.09 in Dortmund**, wie Sie mit Hilfe der von Ulrich Dietze entwickelten Vertriebsmethodik, **TQS Total Quality Selling**:

- 1. Einen nachvollziehbaren Akquisitionsprozess entwickeln- **und damit einen stabilen Neukundenzuwachs sicherstellen**
- 2. Ein kundenorientiertes Anfragemanagement aufbauen - **und damit bereits im Vorfeld eines Angebotes Ihre Chancen erhöhen**

- 3. Ihre Angebote verkaufsorientierter gestalten- **und damit dem Kunden helfen, sich für Ihr Angebot zu entscheiden**
- 4. Ein abschluss sicheres Angebotsverfolgungsmanagement aufbauen- **und damit effektiv mehr Aufträge zu besseren Konditionen erzielen**

Die Teilnahme an diesem Seminar rentiert sich schnell. Sie erfahren, wie Sie gerade in der jetzigen, ungünstigen Konjunktursituation Geschäft generieren und alle Chancen optimal nutzen. Die bisherigen Teilnehmer waren von der Praxisnähe und der Umsetzbarkeit der vorgestellten Ideen und Lösungen begeistert.

Ihr Trainer Ulrich Dietze: Gründer und Geschäftsführer der Deutschen Vertriebsberatung. Er und sein Team haben seit 1992 über 1.000 Unternehmen branchenübergreifend analysiert und optimiert. Viele davon gehören heute zur Spitzengruppe ihrer Branche.

TQS Total Quality Selling ist beim Internationalen Deutschen Trainingspreis 2009 mit Bronze geehrte worden.

Sichern Sie sich Ihren Seminarplatz! [> mehr](#)

3. AKTUELLE BILDUNGSANGEBOTE

3.1 Basisqualifikation - Versicherungsfachfrau / -mann (IHK)

Die Ausbildung als Zugangsvoraussetzung zur Vermittlertätigkeit.

Mit einem Mix aus modernsten Medien und Schulungsmethoden werden den Teilnehmern innerhalb der modular aufgebauten Ausbildung die nötigen Inhalte vermittelt. Dabei wird das Präsenztraining von 15 Tagen durch erfahrene Fachtrainer mit zeit- und raumunabhängigem Lernen via Web Based Trainings kombiniert. Denn wir wissen: Zeit ist Geld. So bieten wir die Basis-Qualifikation als Kompaktkurse in sechs Blöcken à 2 - 4 Tagen an.

Die nächsten Termine für die Ausbildung starten am 29. Januar 2010 in den Städten Berlin, Dortmund, München, Stuttgart, Hamburg (hier: 28. Januar) und Wiesbaden [> mehr](#)

3.2 Restplätze für Schnellentschlossene

11.11.2009 Frankfurt

Investment verkaufen – aber wie?

Basisseminar: Tipps und Hintergründe zum Start in das Geschäftsfeld Kapitalanlage (1 Tag / € 150 / Trainer: Boris Fahle, Versicherungsfachmann (BWV), Financial Planner (HfB), NLP-Practitioner, Experte betriebliche Altersvorsorge (DMA), Gründungsmitglied und Direktor der Consilium Finanzmanagement AG) weitere Termine am 27.11.2009 in Stuttgart [> mehr](#)

12.11.2009 Stuttgart

Transparenzoffensive: CPPI, Variable Annuities, dynamische Hybridprodukte, Rentenversicherungen

Sonderseminar: Ein Blick hinter die Tarifkulissen - Kosten, Garantien, Chancen und Risiken (1/2 Tag / € 75 / Trainer: Dr. Martin Zsohar, Aktuar DAV, Prokurist und Mitglied der Geschäftsleitung von MORGEN & MORGEN, Ressort Product Technology), weitere Termine 19.11.2009 Hannover, 27.11.2009 Frankfurt [> mehr](#)

13.11.2009 Hamburg

Haftpflichtversicherung II - Umwelthaftpflichtversicherung

Aufbauseminar: Wenn die Betriebshaftpflicht nicht ausreicht (1 Tag / € 150 / Trainer: Joachim Vogel, Dipl.-Ing., Geschäftsführer Vogel, Brasch und Partner, Beratende Ingenieure, Mitgliedschaft in diversen Gremien der Versicherungs- und Kreditwirtschaft) [> mehr](#)

16.11.2009 München

Geschlossene Fonds, Hintergründe, Risiken und Haftung

Aufbauseminar: Besonderheiten des Beteiligungsgeschäfts (1 Tag / € 150 / Trainer: Thomas Abel) [> mehr](#)

18.11.2009 Hamburg

Haftpflichtversicherung III, Gewerbliche / industrielle Haftpflichtversicherung

Aufbauseminar: Spezialwissen zum Thema gewerbliche / industrielle Haftpflicht (1 Tag / € 150 / Trainer: Alexander Kuhn, Rechtsanwalt, Ehrenamtliches Mitglied des Prüfungsausschusses für die IHK München und Oberbayern für Versicherungsfachwirte) [> mehr](#)

19. + 20.11.2009 München

Erben & Schenken, Der Zukunftsmarkt Erbengeneration

Basisseminar: Hintergründe und Informationen zum Thema Schenkung und Erbschaft (2 Tage / € 300 / Trainer: Heinz Angermair, CEP, Geschäftsführender Gesellschafter der GeNe GmbH privates Fachinstitut für Vermögens- und Unternehmensnachfolge und der Akademie für Estate Planning) > [mehr](#)

19.11.2009 Hamburg

Haftpflichtversicherung IV, Erweiterte Produkthaftpflicht- und Rückrufkostenversicherung

Aufbauseminar: Spezialwissen zum Thema Produkthaftung und Rückrufkosten (1 Tag / € 150 / Trainer: Alexander Kuhn, Rechtsanwalt, Ehrenamtliches Mitglied des Prüfungsausschusses für die IHK München und Oberbayern für Versicherungsfachwirte) > [mehr](#)

3.3 Ihr persönlicher Seminarplaner

Finden Sie Seminare zu Ihren persönlichen Interessen in Ihrer Region > [zum Seminarplaner geht es hier...](#)

Bei Fragen, Anregungen oder Wünschen können Sie sich jederzeit gerne an uns wenden.

Viele Grüße!

Ihr Team der DMA-Makler-News

Deutsche Makler Akademie (DMA) gemeinnützige GmbH

Unter den Eichen 7

65195 Wiesbaden

E-Mail: info@deutsche-makler-akademie.de

Web: <http://www.deutsche-makler-akademie.de/>

Sitz der Gesellschaft: Wiesbaden

HRB: 22891 – Registergericht Wiesbaden

Geschäftsführer: Norbert Lamers

Aufsichtsratsvorsitzender: Rolf H. Louis