

aruna-Akademie auf dem Schlußhof

Kompetenznachweis der Trainer*innen und Dozent*innen für die Vergabe von Bildungs:

Veranstaltung: Speed-Datings 2019

Dozenten

Vahidin Tulic, Key Account Manager
Markus Witt, Zurich Broker Consultant
Antja Arlautzki, Vertriebsleiterin
Stefan Stein, Key Account Manager
Alexander Rathfelder, Maklerbetreuer Komposit
Ingo Wendlandt, Direktionsbeauftragter
André Vogel, Maklerbetreuer
Ronald Seeber, Key Account Manager
Jens Steinkamp, aruna
Sven-Alexander Cerny, Accountmanager
Jens Hachmeister, Maklerbetreuer
Frank Werner, aruna
Andreas Herber; Maklerreferent und
Karsten Unger, Key Account Manager
Ivo Fuhrmann, Maklerbetreuer Maklerdirektion Nord
Sven-Alexander Czerny, Accountmanager
Ralf Ebenhöch, Vertriebsbereichsleiter Nord-West
Philipp Siglow, Account Manager Sales
Ronald Seeber; Key-Account-Manager
Andreas Herber; Maklerreferent und
Ralf Ebenhöch, Vertriebsbereichsleiter Nord-West
Adrian Waschk, aruna
Alexander Rathfelder; Maklerbetreuer Komposit
Danny Wendlandt; Leiter Maklerdirektion
Daniel Berg, Underwriter Komposit
Harald Rauscher, stellvertr. Leiter Maklerdirektion
Volker Markgraf, Versicherungsfachmann

Alle Trainer*innen sowie Führungskräfte und Spezialist*innen verfügen über Kompetenzen in folgend die - bezogen auf die einzelne Maßnahme - in angemessener Tiefe ausgeprägt sind:

1. Berufserfahrung
2. Erfahrung im Versicherungsvertrieb
3. Fachkompetenz Sozialkompetenz, z. B. überzeugend auftreten, Feedback geben, Gruppenprozesse
4. Methodenkompetenz, z. B. moderieren und präsentieren
5. Organisatorische Kompetenz, z. B. Zielgruppen-Analyse erstellen, Lernziele definieren, Trainingspläne
Seminarkonzepte entwickeln und anpassen, Erfolgskontrollen durchführen, Transfer sicherstellen
6. Medienkompetenz, z. B. Einsatz von unterschiedlichen Lernmedien

zeiten

len Bereichen,

wahrnehmen und steuern

ne entwickeln,