



DAS NEUE BILDUNGSPROGRAMM 2024

**MARTENS/
PRAHL/**AKADEMIE

INHALTSVERZEICHNIS

5	1	VORWORT
6	2	MARTENS & PRAHL AKADEMIE
6	2.1	ÜBERSICHT
8	2.2	WICHTIGE HINWEISE
10	2.3	GO TO WEBINAR / ABLAGEORTE
12	2.4	VERPFLICHTUNG ZUR WEITERBILDUNG
14	2.5	DURCHFÜHRUNG VON BILDUNGSMABNAHMEN INHOUSE
16	3	WEITERBILDUNGSBEREICHE
16	3.1	VERSICHERUNGSFACH- & SPARTENWISSEN
40	3.2	MANAGEMENT, FÜHRUNG, PERSÖNLICHKEIT & VERTRIEB
52	3.3	DIGITALISIERUNG & CO.
62	4	REIHEN & EXPERTEN
64	4.1	AUSBILDUNG
68	4.2	AUSBILDUNG ZUM FACHMANN FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG
70	4.3	PRAXISAUSBILDUNG GEWERBE
72	4.4	TALENTMANAGEMENT / KARRIEREKOMPASS
74	4.5	ARBEITSKREISE
76	5	ÜBERSICHT ALLER VERANSTALTUNGEN 2024



1 VORWORT

LIEBE MARTENS & PRAHL'ER,

Die MARTENS & PRAHL Gruppe ist kein großer Tanker. Wir sind eine Flotte vieler, unterschiedlich schneller Schiffe, die sich an Veränderungen bestens anpassen. Ein intelligenter Schwarm. Wir können uns alle mit Begeisterung einbringen und neugierig bleiben. Das wollen wir fördern.

Lasst uns dieser MARTENS & PRAHL Philosophie und unseren Werten treu bleiben:

In unserer Branche ohne Ware, die der Kunde anfassen kann, sind wir alle Aushängeschild unserer Unternehmen – vom Auszubildenden bis zum Geschäftsführer.

Wir alle wollen und müssen unseren Kunden so viel Nutzen bieten, dass sie gerne zu uns kommen und bei uns bleiben. Hierfür braucht es vor allem Qualität – und Qualität bedeutet für uns alle „lebenslanges Lernen“. Aus diesem Grund haben wir vor einigen Jahren die MARTENS & PRAHL Akademie gegründet.

Den inzwischen 9. Bildungskatalog haltet Ihr gerade in der Hand. Auch in 2024 sind die Aktivitäten der MARTENS & PRAHL Akademie so vielfältig wie die Gruppe selbst.

Wir unterstützen bei berufsbegleitenden Studiengängen und anderen Fortbildungen, organisieren Seminare und Online-Schulungen. Und das alles mit vielen internen und externen Referenten.

All diesen Referenten ein großes Dankeschön! Ohne diese vielen Spezialisten wäre ein so umfassendes Programm gar nicht möglich.

Jetzt ist es an Euch, das Beste aus dem Angebot zu machen. Wir freuen uns auf Eure Anmeldungen und auf Anregungen aus der Gruppe, wie wir das Programm noch besser gestalten können. Und wir freuen uns, wenn wir Euch 2024 wieder möglichst oft zu unseren Bildungsangeboten begrüßen und gemeinsam in den Austausch gehen können.

Herzliche Grüße,



Julie Schellack
Julie Schellack

Hinweise:

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Folgenden auf die gleichzeitige Verwendung männlicher, weiblicher und diverser Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Die Inhalte dieser Broschüre wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit wird jedoch keine Haftung übernommen.

2 MARTENS & PRAHL AKADEMIE

2.1 ÜBERSICHT

Auch in diesem Jahr haben wir eine große Auswahl an Weiterbildungsangeboten für Euch: Im Rahmen der MARTENS & PRAHL Akademie begleiten wir Euch von der beruflichen Erstausbildung über unser offenes Seminarangebot bis hin zur Talentförderung.

Auf dieser Seite seht Ihr unser Gesamtangebot in einer Übersicht und die jeweiligen Ansprechpartner dazu. Im weiteren Verlauf unseres Kataloges findet Ihr zu den einzelnen Themen detaillierte Informationen. Solltet Ihr Fragen haben, welches Angebot für Euch das richtige ist, kommt gerne auf uns zu.

Ansprechpartner:



SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de



TINA REIMERS

T 0451 88 18 103
tina.reimers@martens-prahl.de

-
- ↓
- ▶ GRUNDAUSBILDUNG
 - ▶ TALENTMANAGEMENT
 - ▶ PERSONALENTWICKLUNG

-
- ↓
- ▶ OFFENES ANGEBOT AKADEMIE
 - ▶ EXPERTENNETZWERK
 - ▶ ARBEITSKREISE



3

(TALENT-) FÖRDERUNG

- **KARRIEREKOMPASS (TALENTE) LEVEL 1**
Kundenberater
(Schwerpunkt ID oder AD)
- **KARRIEREKOMPASS LEVEL 2**
Ausbildung zur Führungskraft
- Fachliche Entwicklung
- **PRAXISAUSBILDUNG GEWERBE**

4

NACHHALTIGE ENTWICKLUNG / PRAXISAUSTAUSCH

- **NETZWERKTREFFEN**
(Fach-) und Führungskräfte
- **ARBEITSKREISE**
- **MULTIPLIKATOREN-AUSBILDUNG**
(Referent)

OFFENES ANGEBOT AKADEMIE

- SEMINARE
- ONLINE-SCHULUNGEN
- LEARNING ON DEMAND & PODCAST



CELIN HIMMEL

T 0451 88 18 227
celin.himmel@martens-prahl.de

▶ OFFENES ANGEBOT AKADEMIE

▶ VERANSTALTUNGSMANAGEMENT AKADEMIE

2 MARTENS & PRAHL AKADEMIE

2.2 EIN PAAR WICHTIGE HINWEISE

Die MARTENS & PRAHL Lernplattform <https://akademie.martens-prahl.de/> umfasst nicht nur die von uns angebotenen Präsenzveranstaltungen, sondern bietet darüber hinaus die Möglichkeit, online zur Verfügung gestellte Lernmedien zu verschiedenen Themen zu nutzen, wie beispielsweise die Vorbereitung auf die kammer-zertifizierte Prüfung zum Fachmann für Versicherungsvermittlung. Ferner ist auf einen Blick zu erkennen, welche Veranstaltungen dieses Bildungsprogrammes bereits buchbar und welche lediglich als Vorabinformationen und „save the date“ kommuniziert sind.

Grundsätzlich informieren wir Euch immer über neue und anstehende Veranstaltungen im HR-Kanal des Teams „Dein M&P“.

DAS ANMELDEVERFAHREN BIETET VIELE VORTEILE:

Nach der Anmeldung erhaltet Ihr per E-Mail sofort eine Eingangsbestätigung. Sollte eine Veranstaltung ausgebucht sein, benachrichtigen wir Euch telefonisch oder per E-Mail, um eventuelle Alternativen zu besprechen.

Unmittelbar vor Veranstaltungsbeginn versenden wir die Teilnehmerliste und weitere organisatorische Hinweise. Nach erfolgreicher Teilnahme findet ihr Eure Zertifikate zu allen besuchten Veranstaltungen in Eurem Akademie-Account unter „Mein Bildungskonto“.

ALLGEMEINE HINWEISE:

Im letzten Jahr mussten wir leider vermehrt feststellen, dass es bei den Online-Schulungen und auch Präsenzseminaren immer wieder zu sehr kurzfristigen Absagen kam. Bei einigen Veranstaltungen greift dann die Stornoregelung, dennoch ist es für uns als Organisationsteam, die jeden Termin sorgfältig planen, nicht erfreulich, Absagen zu erhalten. Damit wir auch in Zukunft die Online-Schulungen nicht mit Gebühren belasten müssen, bitten wir mit allen Anmeldungen in der Akademie verbindlich und verantwortungsvoll umzugehen. Vielen Dank für Euer Verständnis.

KOSTEN- UND STORNOREGELUNG:

Gerne möchten wir der MARTENS & PRAHL Gruppe eine qualitativ hochwertige Organisation und Durchführung der Seminarveranstaltungen, die häufig in eigens angemieteten Konferenzräumen stattfinden, anbieten. Hierbei entstehen Kosten, die durch eine rechtzeitige Absage einer gebuchten Veranstaltung verringert werden können. Bis 28 Tage vor Seminarbeginn, bzw. bei Online-Schulungen bis 14 Tage vor Beginn, ist eine Abmeldung kostenfrei möglich, es sei denn, es ist in der Einladung und Akademie anders ausgeschrieben.

Bei späteren Absagen oder Nichterscheinen am Veranstaltungstag ohne Nennung eines Ersatzteilnehmers, berechnen wir die in der Einladung ausgewiesene Seminarpauschale als Stornogebühr. Änderungen zur Seminaranmeldung können an folgende Adresse gesendet werden:

akademie@martens-prahl.de

In der angegebenen Seminargebühr sind enthalten:

- Die Verpflegung während der Veranstaltung
- Die Bereitstellung von Seminarunterlagen (Block, Stift, ggf. Unterrichtsmaterialien)

Nicht enthalten sind anfallende Übernachtungskosten sowie Parkgebühren, Telefonkosten etc. Bei einigen Veranstaltungen sind die Kosten der Übernachtung in die Seminargebühr mit einkalkuliert (entsprechend ausgewiesen).

MINDEST- UND MAXIMALZAHL DER TEILNEHMER:

Bei mindestens 8 Teilnehmern findet die Veranstaltung statt. Sind weniger Personen angemeldet, so behalten wir uns vor, das Seminar abzusagen.

Im Falle einer Überbuchung bzw. Beschränkung der Anzahl von Teilnehmer führen wir eine Warteliste, welche in der Reihenfolge der eingehenden Anmeldungen gepflegt wird. Grundsätzlich sind bei allen in diesem Bildungsprogramm genannten Terminen, Inhalten und Veranstaltungsorten Änderungen vorbehalten.

IKONS ERKLÄRT

BEACHTET FOLGENDE SYMBOLE



1.

PRÄSENZSEMINAR



2.

ONLINE-SCHULUNG



3.

IM KATALOG
NEU AUFGENOMMEN

**DIESE SYMBOLE
FINDET IHR AUF ALLEN
SEITEN NEBEN DEN
TERMINEN DER EINZELNEN
VERANSTALTUNGEN.**

Diese erklären, ob die Veranstaltungen in **PRÄSENZ** oder **ONLINE** stattfinden.

WEITERBILDUNGSZEIT:

Wenn für die jeweilige Veranstaltung Weiterbildungszeit anrechenbar ist, erkennt ihr das an dem rechts abgebildeten Symbol. Die genauen Zeiten könnt ihr rechtzeitig vor Veranstaltungsbeginn dem Bildungskatalog auf der Akademie-Plattform entnehmen.

Für Online-Schulungen gilt: Wenn Ihr mindestens 80 % der Dauer der Veranstaltung anwesend seid, bekommt ihr die (volle) Weiterbildungszeit, bei geringerer Teilnahme gibt es keine Weiterbildungszeit mehr.



4.

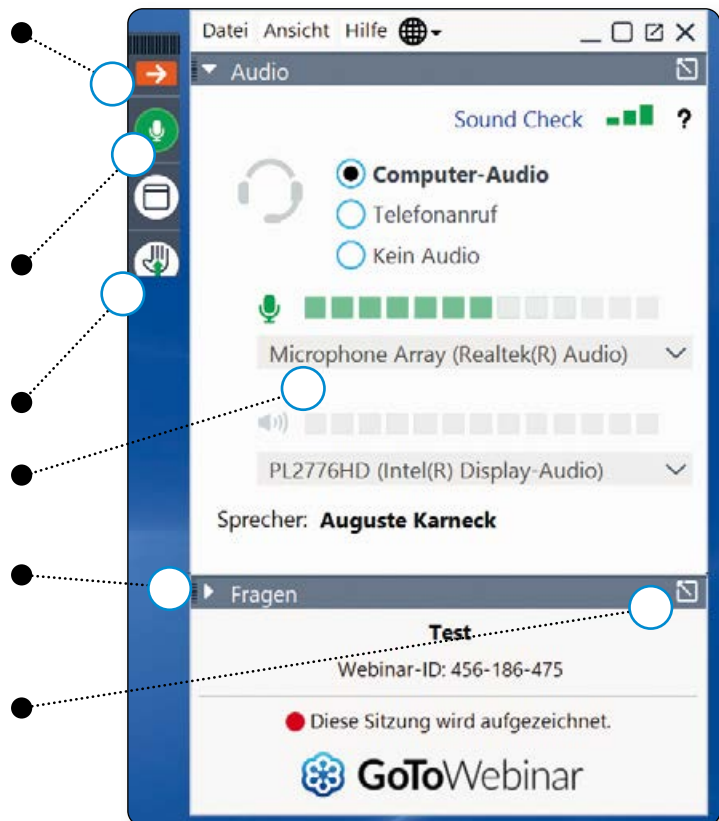
WEITERBILDUNGSZEIT
WIRD ANGERECHNET

2 MARTENS & PRAHL AKADEMIE

2.3 GO TO WEBINAR UND ABLAGEORTE

Go To Webinar

1. Hier kann das **Bedienpanel** ausgeblendet werden.
2. Wenn gesprochen werden möchte, gerne eine Info in das **Fragenfeld** schreiben oder dies durch ein Handzeichen signalisieren, damit die eigenständige **Steuerung der Stummschaltung** vom Organisator freigegeben werden kann. Anschließend kann hier die Stummschaltung aktiviert und deaktiviert werden.
3. Hier kann ein **Handzeichen** gegeben werden.
4. Wir empfehlen den Gebrauch eines **Headsets**.
5. Mit einem Klick auf den Pfeil öffnet sich das **Fragenfeld**, wo anschließend Fragen gestellt werden können.
6. Hier kann das **Fragenfeld abgekoppelt** werden. Dies dient zur Übersichtlichkeit und größeren Darstellung.



Ablageorte

1. **NEU:** Anfang 2024 erhält die Akademie ein neues Design. Dann wird es auch einen neuen Hilfebereich direkt im Akademie-Portal geben. Dort werden wichtige Informationen und Hilfestellungen rund um die Akademie Abläufe zu finden sein.





REIHEN & EXPERTEN

SEMINARE & ONLINE-SCHULUNGEN

EINFÜHRUNG AKADEMIE

2 MARTENS & PRAHL AKADEMIE

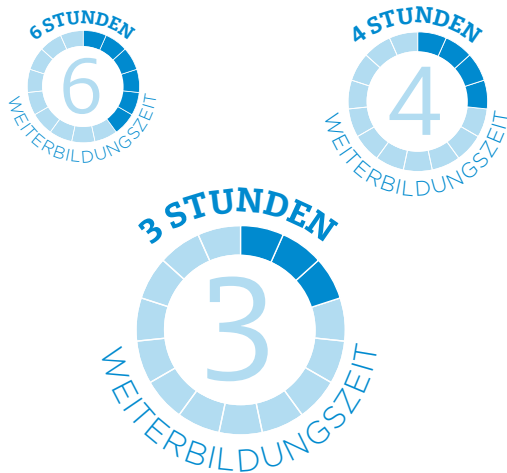
2.4 VERPFLICHTUNG ZUR WEITERBILDUNG

Mit der EU-Vertriebsrichtlinie (IDD) gilt für alle in der Versicherungswirtschaft vertrieblich Tätigen die gesetzliche Pflicht zur Weiterbildung. Die dazu in der Versicherungsvermittlerverordnung (VersVermV) festgelegten Eckdaten setzen wir selbstverständlich auch in der Akademie um.

WELCHER WEITERBILDUNGSUMFANG IST PRO JAHR ZU ERFÜLLEN?

Um den gesetzlichen Anforderungen zur Weiterbildung zu genügen, müssen alle vertrieblich Tätigen 15 Stunden an Bildungszeit pro Kalenderjahr nachweisen. Die Teilnahme wird in Form von Zeiteinheiten (Stunden / Minuten) dokumentiert.

Die Stundenzahl gilt grundsätzlich für **ALLE** in voller Höhe – auch für Teilzeitkräfte oder nach Fehlzeiten z.B. bei Krankheit oder Mutterschutz.



WER IST ZUR WEITERBILDUNG VERPFLICHTET?

Alle Mitarbeiter, die im Versicherungsvertrieb tätig sind, müssen sich weiterbilden.

Zur Vertriebstätigkeit gehören:

- Die Beratung
- Die Vorbereitung von Versicherungsverträgen einschließlich des Erstellens von Vertragsvorschlägen
- Der Abschluss von Versicherungsverträgen
- Das Mitwirken bei der Verwaltung und der Erfüllung von Versicherungsverträgen, insbesondere im Schadensfall



Erfasst sind also in der Regel (fast) alle Mitarbeiter eines Maklerbüros, da auch schon vorbereitende Arbeiten ohne ständigen Kundenkontakt als Versicherungsvertrieb gewertet werden – wie z. B. das Bereitstellen von Informationen zu Versicherungsverträgen über Websites oder das Erstellen von Ranglisten zu Versicherungsprodukten. Ausgenommen von der Weiterbildungsverpflichtung sind daher nur die Mitarbeiter, die keinen Kundenkontakt haben und auch nicht vorbereitend oder verwaltend tätig sind – wie z. B. Empfangspersonal, Buchhalter mit rein interner Tätigkeit oder Reinigungskräfte.

WELCHE WEITERBILDUNGSMAßNAHMEN SIND MÖGLICH?

Die Weiterbildungsmaßnahmen sollten zur konkreten Tätigkeit passen und können auch individuell ausgewählt werden, wenn der Bezug zur Tätigkeit sich auch für einen neutralen Dritten erschließt.

Denkbar ist alles, was zu dem konkreten Job passt:

- Seminare
- Online-Schulungen
- Z. T. auch Zeitschriften-Lektüren

Wesentliche Voraussetzung für die Anerkennung einer Maßnahme als Weiterbildung ist, dass dieser eine Planung zugrunde liegt, sie systematisch organisiert ist und die Referenten bzw. Durchführenden der Weiterbildung thematisch qualifiziert sind. Beim Selbststudium ist zudem eine nachweisbare Lernerfolgskontrolle durch den Anbieter der Weiterbildung erforderlich.

**DAHER
UNSER TIPP ...**

Wenn Ihr für Eure Mitarbeiter „untypische“ Weiterbildungsmaßnahmen plant (z. B. Fachzeitschriften):

**„STIMMT DIE MAßNAHME
MIT DER HOLDING AB!“**

Wir helfen Euch bei der Dokumentation. Ebenso können wir Euch bei der Gestaltung betriebsinterner Maßnahmen unterstützen, damit diese den gesetzlich vorgegebenen Qualitätsstandard erfüllen (siehe auch nächstes Kapitel 2.5 „Inhouse Veranstaltungen“).

WELCHE INHALTE EINER WEITERBILDUNGSMAßNAHME SIND ALS WEITERBILDUNGSZEIT ANRECHENBAR?

Die Weiterbildung muss inhaltlich nach § 7 Absatz 1 VersVermV die Aufrechterhaltung der Fachkompetenz und der personalen Kompetenz des Vermittlers oder Beraters gewährleisten.

Durch die Weiterbildung erbringen die zur Weiterbildung Verpflichteten den Nachweis, dass sie ihre berufliche Handlungsfähigkeit erhalten, anpassen oder erweitern. Dabei steht aufgrund der verbraucherschützenden Zielsetzung der IDD der Kundennutzen im Vordergrund.

Nicht anerkannt werden:

- Weiterbildungen mit versicherungsfremden Inhalten (z. B. Themen zum Gesundheitsmanagement)
- Weiterbildungen ohne konkreten Bezug zur Versicherungsvermittlung und -beratung (z. B. allgemein betriebswirtschaftliche Weiterbildungen zur Unternehmensführung).

Ebenso wenig können Veranstaltungen zu den Themen Finanzanlagen, Immobiliendarlehen und Bausparen anerkannt werden. Sofern in diesem Rahmen eine Weiterbildung zu Versicherungsprodukten stattfindet, zum Beispiel zur betrieblichen Altersvorsorge, können diese Teile der Veranstaltung anerkannt werden.

WIE ERFOLGT DER WEITERBILDUNGSNACHWEIS?

Die Prüfung der Erfüllung der Weiterbildungspflicht erfolgt auf Anfrage und stichprobenartig durch die zuständige Industrie- und Handelskammer. Die Nachweise sind elektronisch anhand einer Prüfvorlage zu übermitteln.

Die Dokumentation der Weiterbildungszeit muss dabei bestimmten Kriterien folgen, denen die Teilnahmezertifikate unserer M&P Akademie entsprechen. Weitere Informationen zur Dokumentation findet ihr im HR-Kanal des Teams „Dein M&P“.

Wer vorsätzlich oder fahrlässig den Weiterbildungsnachweis nicht richtig, nicht vollständig, nicht in der vorgeschriebenen Weise oder nicht mindestens fünf Jahre lang aufbewahrt, handelt ordnungswidrig. Diese Ordnungswidrigkeit kann mit einer Geldbuße bis zu 5000 Euro belegt werden.

Bei weiteren Fragen spricht mich gerne jederzeit an!

Ansprechpartner:



SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de

2 MARTENS & PRAHL AKADEMIE

2.5 DURCHFÜHRUNG VON BILDUNGSMAßNAHMEN INHOUSE

Grundsätzlich besteht im Rahmen der MARTENS & PRAHL Akademie die Möglichkeit, Weiterbildungsangebote exklusiv für Euer Haus bzw. für einen geschlossenen Teilnehmerkreis durchzuführen.

WELCHE VORTEILE BIETET DAS FÜR EUCH?

- Geringe bis keine Wegkosten
- Ein stark auf Eure Bildungsbedarfssituation abgestimmter Seminarinhalt
- Unter der Einhaltung bestimmter Qualitätsstandards wird selbstverständlich auch Weiterbildungszeit durch die Akademie für Euch gutgeschrieben

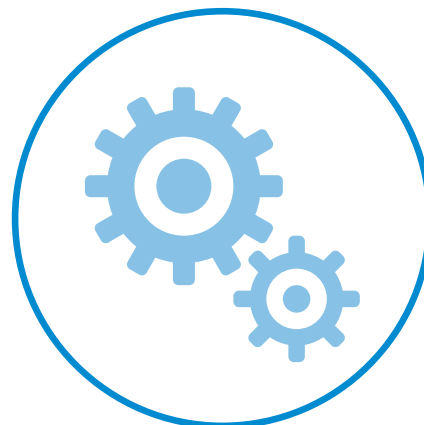
Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei mir!



SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de

WIE GENAU
FUNKTIONIERT
DAS
DURCHFÜHREN
EINER INHOUSE-
BILDUNGSMAßNAHME?





1. PLANUNG

Innerhalb Eures Büros überlegt Ihr Euch ein Thema, sucht den passenden Referenten (hierbei unterstützen wir Euch auch gerne) und findet einen Termin sowie einen Ort für die Bildungsmaßnahme.

2. EINLADUNG

Ihr versendet rechtzeitig vor der Bildungsmaßnahme eine Einladung per Mail an die Teilnehmer inklusive der Seminarzeiten und der Tagesordnung.

3. ABLAUFPLAN

Gemeinsam mit dem Referenten füllt Ihr einen so genannten Seminarablaufplan (kurz: SAP) aus. Die Vorlage dazu erhaltet Ihr bei uns.

4. UNTERSCHRIFTENLISTE

Während des Seminars legt Ihr eine Teilnahmeliste aus, auf der Eure Kollegen per Unterschrift ihre Anwesenheit bestätigen.



5. NACH DEM SEMINAR

sendet Ihr folgende Unterlagen an **akademie@martens-prahl.de**:

- Die Kopie der Einladung, die Ihr an die Teilnehmer versandt habt ✓
 - Den ausgefüllten Seminarablaufplan ✓
 - Die eingescannte Unterschriftenliste ✓

Wir prüfen dann, welche Seminarinhalte mit wie viel Weiterbildungszeit anrechenbar sind und stellen Euch entsprechende Zertifikate aus. Diese findet ihr dann nach Abschluss der Maßnahme in Euren persönlichen Bildungskonten in der Akademie.

3 WEITERBILDUNGSBEREICHE



WEITERBILDUNGSBEREICH 3.1
VERSICHERUNGSFACH- &
SPARTENWISSEN




WEITERBILDUNGSBEREICH 3.2
MANAGEMENT, FÜHRUNG,
PERSÖNLICHKEIT & VERTRIEB



WEITERBILDUNGSBEREICH 3.3
DIGITALISIERUNG & CO.



WEITERBILDUNGSBEREICH 4.0
REIHEN & EXPERTEN

The background image shows a person's hands holding a black pen, pointing at a document. The document contains a bar chart and a line graph. The text is overlaid on a blue semi-transparent rectangle.

WEITERBILDUNGS- BEREICH 3.1 VERSICHERUNGS- FACH- & SPARTEN- WISSEN



16.201

GEWERBE- VERSICHERUNGEN

GOTHAER meets MARTENS & PRAHL
(Gewerbetag 2024)

Referenten:

Stefan Wilke	→ Gothaer Allgemeine Versicherung
Aline Littfinski-Bahr	→ Gothaer Allgemeine Versicherung
Alexander Kirschner	→ Gothaer Allgemeine Versicherung
Michael Stute	→ Gothaer Allgemeine Versicherung
Damir Mitrovic	→ Thinksurance GmbH

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Kenntnisse im Gewerbebereich aufweisen.

Inhalte:

- Aktuelle Konzeptentwicklungen und Highlights der Rahmenvereinbarung Gothaer Gewerbe und Industrie mit Praxisbeispielen („MPC-G“ Gewerbe auf Basis GGP und „MPI-G“)
- Schadenbeispiele
- Erfahrungsaustausch der Mitarbeiter im Gewerbebereich
- Technische Verarbeitung durch Thinksurance – Vorstellung der Plattform – Aktuelles
- Kfz Flottenversicherung inkl. Cross-Selling-Ansatz

Ziele der Maßnahme:

Vermittlung von umfangreichen Kenntnissen der MARTENS & PRAHL Rahmenvereinbarungen Gothaer Gewerbe und Industrie mit praktischen Hinweisen für die Umsetzung in der Kundenberatung sowie der technischen Verarbeitung.

Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



	28.02.2024
	10.00 Uhr – 16.00 Uhr
	HAMBURG
	150,00 € inkl. Verpflegung

16.202

NEU

Rahmenvereinbarung MBC – Bürocover Baloise

Referenten:

Ellen Mandelkow, Lars Mählmann →
Baloise Sachversicherung

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Kenntnisse im Gewerbebereich aufweisen.

Inhalte:

- Vorstellung Produkt und Rahmenvereinbarung MBC Versicherungslösungen für entsprechende Bürobetriebe
- Vorstellung aktueller Konzeptentwicklungen / Tarifierung
- Besondere Highlights
- Argumente für die Beratung

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer erhalten einen intensiven Einblick in die für MARTENS & PRAHL exklusive Rahmenvereinbarung MBC Bürocover. Es werden Highlights und Neuerungen vorgestellt mit praktischen Hinweisen für die Beratung.



16.04.2024



10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.203

NEU

Aktuelles aus der Kfz Schadenbearbeitung im Hause der KRAVAG

Referenten:

Christoph Röttger, weitere Kfz Spezialisten →
R+V Versicherung

Zielgruppe:

Mitarbeiter aus der Sparte Kfz.

Inhalte:

- Vorstellung Ablauforganisation von der Schadenmeldung bis Aktenschließung
- Kfz Haftpflicht: Vorstellung ausgewählter Schadenfälle, Regulierung, aktuelle Rechtsprechung
- Kfz Haftpflicht und Kasko: Besonderheiten in der Schadenbearbeitung bei Elektro- / und Hybridfahrzeugen, Betrugs- / Dubiosschadenbearbeitung: Prozesse, Prüfroutinen / Einsatz KI, sowie Vorstellung ausgewählter Schadenfälle

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen die erforderlichen Bearbeitungsprozesse in der Schadenbearbeitung kennen sowie die relevanten Haftungsnormen in der Kfz Haftpflichtversicherung. Sie kennen im Schadenfall relevante Besonderheiten bei der Beteiligung von Hybrid- / Elektrofahrzeugen. Sie kennen relevante Prozesse und Ermittlungstätigkeiten im Rahmen der Dubiosschadenbearbeitung und sind befähigt, erste Unplausibilitäten zu erkennen.



19.09.2024



09.00 Uhr – 12.00 Uhr

16.204

NEU

Vorstellung des neuen
Produktes:
Unfallversicherung
Gothaer „MPC-G“

Referenten:

Silke Kramer, Aline Littfinski-Bahr →
Gothaer Allgemeine Versicherung

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Kenntnisse:

Mitarbeiter mit Kenntnissen im Privatkundenbereich.

Inhalte:

- Highlights des neuen Unfallproduktes
- Tarifstruktur und technische Umsetzung
- Inhalte der Sideletter

Ziele der Maßnahme:

Vermittlung von umfangreichen Kenntnissen des neuen Unfallproduktes „MPC-G“ sowie die aktuellen Beratungsansätze kennenlernen.

Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



05.03.2024



10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.205

NEU

Privatversicherung –
Rahmenvereinbarung
„MPC-B“ Sparte
Hausrat / Unfall

Referenten:

Ellen Mandelkow, Lars Mählmann →
Baloise Sachversicherung

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Kenntnisse:

Mitarbeiter mit Kenntnissen im Privatkundenbereich.

Inhalte:

- Vorstellung aktueller Konzeptentwicklungen und Highlights „MPC-B“ in den Sparten Hausrat und Unfall
- Inhalte der Sideletter
- Argumente für die Beratung

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer erhalten einen intensiven Einblick in die Rahmenvereinbarung MPC-B Hausrat und Unfall. Es werden Highlights und Neuerungen vorgestellt unter Berücksichtigung von Haftungsaspekten.



18.06.2024



10.00 Uhr – 11.30 Uhr

16.206

NEU

JURA DIREKT Vollmachten, Testament & 24 Std. Notfallhilfe: Lösun- gen für die Kundenberatung

Referenten:

Horst Loy →

JURA DIREKT

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Kenntnisse:

Keine besonderen Kenntnisse erforderlich.

Inhalte:

- Aufklärung zur Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung, Notfall-Management
- Neue Versorgungslücken erkennen und aufzeigen können
- Rechtliche Vorsorge als Brücke zum Biometrie-Geschäft einsetzen können

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer erfahren, wie sie verhindern können, dass ein Fremder über Vermögen, medizinische Behandlungen oder Unternehmen entscheidet oder ihr Partner nicht mehr frei handeln darf. Darüber hinaus lernen sie wie Sie mit einem (digitalen) Notfall-Ordner dafür sorgen, dass die richtigen Personen im Notfall die passenden Informationen sofort parat haben.



05.02.2024



10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.207

Aktuelle Entwicklungen im Recht der betrieblichen Altersversorgung

Referenten:

Annemieke Fauter →

MARTENS & PRAHL Pensionsmanagement GmbH

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten mindestens Grundkenntnisse im Bereich der betrieblichen Altersversorgung aufweisen.

Inhalte:

- Neues aus Gesetzgebung und Rechtsprechung
- Austauschmöglichkeit und Klärung offener Fragen

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über aktuelle rechtlich relevante Themen im Bereich der betrieblichen Altersversorgung.



15.02.2024



10.00 Uhr – 11.30 Uhr



16.208

RECHTSSCHUTZ zum Greifen nah!

Referenten:

Daniela Petermann → ROLAND Rechtsschutz-Versicherung AG

Zielgruppe:

Alle Interessierten mit Berührungspunkten zur Sparte.

Kenntnisse:

Grundkenntnisse im Bereich der Rechtsschutzversicherung sollten vorhanden sein.

Inhalte:

- Arbeiten mit den produktspezifischen Bedingungswerken (z. B.: Allgemeine Rechtsschutz-Bedingungen ARB, MARTENS & PRAHL STRAF)
- Geltungsbereich, Versicherungsfall, Ausschlüsse etc.
- Schadenbeispiele aus der Praxis
- Allgemeines & Erfahrungen, Austausch

Ziele der Maßnahme:

Sicherheit im täglichen Umgang mit dem Produkt Rechtsschutz gewinnen.

Organisatorische Hinweise:

Um die Individualität dieser Veranstaltung beizubehalten, begrenzen wir die Teilnehmerzahl auf 8 Personen. Wir bieten vorerst zwei verschiedene Termine in Lübeck / Hamburg an. Gern koordinieren wir zusätzliche Veranstaltungen in Euren Regionen. Bei Bedarf bitte bei uns melden.

Vorbereitung der Teilnehmer:

Exklusives MARTENS & PRAHL Seminar mit Bezug zur Praxis, welches auf Eure Bedürfnisse intensiv eingeht. Je nach täglichen Berührungspunkten oder Eurem Interesse, ergibt sich der Produktschwerpunkt (Privat / Gewerbe / Industrie oder auch ein Mix daraus). All Eure Fragen werden in diesem Workshop erörtert und geklärt.



	07.02.2024 & 19.06.2024
	jeweils von 10.00 Uhr – 16.00 Uhr
	LÜBECK & HAMBURG
	150,00 € inkl. Verpflegung etc.

AKQUISITION UND BERATUNG IN DER GEWERBE- / INDUSTRIE VERSICHERUNG

Schwerpunkt Risikoerfassung für mittelständische Unternehmen

Referenten:

Markus Müller → Carl Jaspers Versicherungskontor GmbH Köln

Zielgruppe:

Vertrieb Außendienst, erfahrene Kundenbetreuer Innendienst, Geschäftsführer.

Kenntnisse:

Vertiefte Fachkenntnisse in der gewerblichen / industriellen Sach- und BU-Versicherung.

Inhalte:

- Technische und organisatorische Aufstellung der Unternehmen
- Typische betriebsartspezifische Themen, Risikobewertung, klassische Prozess- und Betriebsgefahren, Markt- und Umgebungssituationen
- Ableitung von Themen für Vertrieb und Betreuung

Ziele der Maßnahme:

- Spezielle Fragestellungen bzw. systematische Risikoanalyse inkl. Hinweisen zum Beratungsgespräch
- Vorbereitung eines Akquisitions- bzw. Beratungsgesprächs
- Vertiefung der Kenntnisse zu den Risiken der größeren Gewerbe und Industrie-Betriebe, aktuelle Trends, Marktentwicklung

Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



	12.06.2024
	10.00 Uhr – 16.00 Uhr
	HAMBURG
	150,00 € inkl. Verpflegung



16.210

NEU

BRANDSCHUTZ

Praxisbezogenes und
experimentelles Schadensseminar

Referenten:

- Kai Scheele** → MARTENS & PRAHL Versicherungskontor GmbH Travemünde
- Pascal Heger** → Schulungen für Brandschutz & Prävention
- Christian Krause** → Artus Bautrocknung & Sanierungsgruppe
- Thomas Hopp** → AXA Konzern AG
- Axel Penne** → AXA Konzern AG und weitere Mitarbeiter

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit Berührungspunkten zu Schaden.

Kenntnisse:

Grundkenntnisse in der Schadenbearbeitung erwünscht, insbesondere bei Gebäude- und Inventarschäden.

Inhalte:

Tag 1:

- Besuch der neuen Niederlassung der Fa. ARTUS (Sanierung) in Ahrensburg
- Experimentalvortrag „Feuer“ von Pascal Heger
- Schadenbearbeitung in Theorie und Praxis zu Feuer- und Leitungswasserschäden

Tag 2:

- Prozesse im Hause AXA von der Schadenmeldung bis zur Regulierung
- Vortrag über Betrugsfälle

Ziele der Maßnahme:

Schäden und deren Ursachen verstehen, Folgen beurteilen und damit Lösungen zur schnellen sowie sachgerechten Regulierung im Sinne von Versicherer und Versicherungsnehmer einleiten können.

Organisatorische Hinweise:

Es handelt sich um ein Zwei-Tages-Seminar mit einem gemeinsamen Abendessen der Teilnehmer in Hamburg. Die Übernachtung kann bei Bedarf abgewählt werden. Eine Vorabend-Übernachtung in Hamburg kann auf Wunsch gegen Aufpreis (Sonderrate) zugebucht werden.



12.03.-
13.03.2024



10.00 Uhr – 17.00 Uhr
09.00 Uhr – 16.00 Uhr

AHRENSBURG
& HAMBURG

380,00 €

inkl. Übernachtung,
Verpflegung etc.

CYBER-SCHÄDEN

Regulierung und Prävention für Gewerbekunden

Referenten:

Jens Weber → AXA Konzern AG

Thomas Hopp → AXA Konzern AG

Zielgruppe:

Mitarbeiter, die ihr vorhandenes Wissen in diesem Themenfeld auffrischen bzw. ausbauen möchten.

Kenntnisse:

Grundkenntnisse zum Thema Cyber / Cyber-Schaden sollten vorhanden sein.

Inhalte:

- Grundlagen zu „Cyber-Gefahren – Schaden“
- Regulierung von Großschäden unter Einbeziehung von Dienstleistern
- Möglichkeiten der Risikoprävention
- Schadenbeispiele aus der Praxis
- Austausch und Klärung offener Fragen

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer erlangen Kenntnisse zu der Risikosituation, den Präventionsmaßnahmen sowie der Schadenabwicklung.

Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



	26.06.2024
	10.00 Uhr – 16.00 Uhr
	AXA Versicherung Heidenkampsweg 74-76 20097 Hamburg
	150,00 € inkl. Verpflegung



12.080

TREFFEN DER SPEZIALISTEN IM BEREICH DER KFZ VERSICHERUNGEN

Referenten:

Julie Schellack → MARTENS & PRAHL Holding

Ralph Sanders → MARTENS & PRAHL Holding

Vertreter von Versicherungsgesellschaften

Zielgruppe:

Kfz Spezialisten der MARTENS & PRAHL Gruppe.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Kenntnisse im Kfz Geschäft aufweisen.

Inhalte:

Interner Austausch zu Versicherern, Produkten, Technik und aktuellen Ansätzen zur Betreuung von Kfz Kunden.

Ziele der Maßnahme:

Vermittlung von umfangreichen Kenntnissen der aktuellen Entwicklung im Kfz Versicherungsmarkt mit praktischen Hinweisen für die technische Verarbeitung.

Vorbereitung der Teilnehmer:

Interne Sammlung aktueller Problemfälle und positiver Erfahrungen im Kfz Einzel- und Flottengeschäft.



	27.05.2024 17.00 Uhr – 19.00 Uhr
	28.05.2024 09.00 Uhr – 17.00 Uhr
	29.05.2024 09.00 Uhr – 12.00 Uhr
DRESDEN	
650,00 € inkl. Übernachtung, Verpflegung etc.	

16.212

NEU

Itzehoer – Schadenprozesse in der Kfz Versicherung

Referenten:

Dennis Wolter, Oliver Becker →
Itzehoer Versicherungen

Zielgruppe:

Mitarbeiter der MARTENS & PRAHL Gruppe in der
Sparte Kfz.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Kenntnisse im Kfz Geschäft
aufweisen.

Inhalte:

- Internet-Schadenanzeige
- Auslandsschäden
- Schäden mit Unfallbeteiligten im Ausland versichern
- Aktuelles von der Itzehoer
- Itzehoer Bestandskampagnen

Ziele der Maßnahme:

Vertiefung der Kenntnisse im Bereich der Schaden-
prozesse der Kfz Sparte.



29.04.2024



10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.213

Itzehoer – Ein echter Partner in der Kfz Versicherung für die MARTENS & PRAHL Gruppe

Referenten:

Volker Picht, Dennis Wolter, Matthias Schuldt →
Itzehoer Versicherungen

Zielgruppe:

Mitarbeiter der MARTENS & PRAHL Gruppe in der
Sparte Kfz.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Kenntnisse im Kfz
Geschäft aufweisen.

Inhalte:

- Vermittlung der Inhalte des neuen Kfz Tarifs
09/2024 mit vertrieblichen Impulsen
- Verkehrs-Rechtsschutz

Ziele der Maßnahme:

Vertiefung der Kenntnisse in der Kfz Sparte.



05.09.2024



10.00 Uhr – 11.00 Uhr



12.084

TREFFEN DER SPEZIALISTEN IM BEREICH DER PRIVATKUNDENVERSICHERUNG

Referenten:

- Julie Schellack** → MARTENS & PRAHL Holding
 - Tina Reimers** → MARTENS & PRAHL Holding
 - Marcel Brahmstaedt** → MARTENS & PRAHL Holding
 - Ralph Sanders** → MARTENS & PRAHL Holding
- Vertreter von Versicherungsgesellschaften**

Zielgruppe:

Privatkunden-Spezialisten der MARTENS & PRAHL Gruppe.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten primär im Privatkundensegment tätig sein.

Inhalte:

- Interner Austausch zu Versicherern, Produkten, Technik und aktuellen Ansätzen zur Betreuung von Privatkunden
- Intensiver Austausch mit unseren Konzeptanbietern zu Produkten und Zusammenarbeit

Ziele der Maßnahme:

Vermittlung von umfangreichen Kenntnissen der aktuellen Entwicklungen im Privat-Versicherungsmarkt mit praktischen Hinweisen für die technische Verarbeitung.

Vorbereitung der Teilnehmer:

Interne Sammlung aktueller Problemfälle und positiver Erfahrungen im Privatkundengeschäft. Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



02.09.2024 –

Beginn: 14.00 Uhr

04.09.2024

Ende: 14.00 Uhr



HEILIGENHAFEN

650,00 €

inkl. Übernachtung,
Verpflegung etc.

16.214

Grundlagentraining NAFI Sach-Versicherungen – Privatkunden

Referenten:

Anneke Witt →

MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Innendienst-Mitarbeiter im Privatkunden-Segment,
NAFI-Nutzer, NAFI-Administratoren.

Inhalte:

- Nutzung des Beratungs- und Vergleichstools NAFI
- Zusammenspiel NAFI / AMS
- Kompletter Prozessdurchlauf
(Anlage Versicherungsnehmer bis Antrag)
- Beispiel- Rechnungen (spartenübergreifend)
- Admin-Bereich (kurze Übersicht der Konfigurations-
möglichkeiten)
- Austauschmöglichkeit und Klärung offener Fragen

Ziele der Maßnahme:

Sichere Handhabung des NAFI-Tools (in Verbindung
mit dem AMS).



08.07.2024



10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.215

Admin-Schulung NAFI Sach-Versicherungen – Privatkunden

Referenten:

Anneke Witt →

MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

NAFI-Administratoren.

Inhalte:

- Konfigurationsmöglichkeiten im NAFI- Tool
kennenlernen und Zusammenhänge verstehen
(u. a.): Auswahl der Versicherer, Risiko- Fragen
reduzieren, Wahlmöglichkeit: MPC / Marktüber-
blick, Vorbelegungen, Leistungsfiler, Tarifbausteine
- Einblick in Endkundenrechner und Kampagnen

Ziele der Maßnahme:

- Sichere Handhabung des Admin-Bereiches
- Optimale Konfiguration für die MARTENS & PRAHL
Partner GmbH
- Admin wird zum internen Multiplikator im Team
- Effiziente Nutzung des NAFI-Tools



15.07.2024



10.00 Uhr – 11.00 Uhr



12.085

TREFFEN DER SPEZIALISTEN IM BEREICH WOHNUNGSWIRTSCHAFT

Referenten:

- Holger Mardfeldt** → MARTENS & PRAHL Holding
- Nico Streker** → Asspick Versicherungsmakler GmbH
- Patrick Rahn** → SkenData GmbH

Zielgruppe:

Spezialisten der MARTENS & PRAHL Gruppe im Bereich Wohnungswirtschaft.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten fundierte Kenntnisse in der Wohnungswirtschaft aufweisen.

Inhalte:

Interner Austausch zu Versicherern, Produkten und Marktentwicklungen. Außerdem werden digitale Lösungen und aktuelle Ansätze zur Kundenbetreuung und Akquisition diskutiert.

Ziele der Maßnahme:

Austausch und Vermittlung von spezialisierten Kenntnissen der aktuellen Entwicklungen im Wohnungswirtschaftlichen Segment.

Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Beginn in der Akademie einreichen!



	17.01.2024
	10.00 Uhr – 17.00 Uhr
	HAMBURG
	150,00 € inkl. Verpflegung



REIHEN & EXPERTEN

SEMINARE & ONLINE-SCHULUNGEN

EINFÜHRUNG AKADEMIE



16.216

NEU

PRAXISNAHER WORKSHOP IN DER SPARTE TRANSPORT- VERSICHERUNG

Referenten:

Joachim Schmieter → Carl Jaspers Versicherungskontor GmbH Köln

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter mit Berührungspunkten zur Sparte.

Kenntnisse:

Grundkenntnisse im Bereich der Transportversicherung.

Inhalte:

- Vormittags: Besichtigung Containerterminal Hamburger Hafen
- Nachmittags: Praxisworkshop im Büro MARTENS & PRAHL Hamburg – Gotenstraße 17 – 20097 Hamburg
- Nachbesprechung der Besichtigung am Vormittag
- INCOTERMS 2020
- Dokumentenakkreditiv und Versicherungszertifikate
- Versicherungssteuer für Nebenrisiken
- Vorstellung „Transport-Information-Service“ des GDV (tis-gdv.de)
- Fragen zu Versicherungsbedingungen und Transportschäden
- Aktuelle Marktlage

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer erlangen Kenntnisse zu der Risikosituation, der Präventionsmaßnahmen sowie der Schadenabwicklung.

Organisatorische Hinweise:

Es handelt sich um einen praxisorientierten und intensiven Workshop, der auf die Bedürfnisse, Fragestellungen und Wünsche der Teilnehmer eingeht. Wir bitten daher um entsprechende Vorbereitung Eurer Fragen, die auf jeden Fall in diesem Workshop erörtert und geklärt werden. Auch aus diesem Grund, ist die Teilnehmerzahl auf 10 Personen begrenzt.



	10.09.2024
	09.30 Uhr – 17.00 Uhr
	HAMBURG
	150,00 € inkl. Verpflegung

16.217

NEU

Erneuerbare Energietechniken in der Versicherungsbranche

Referenten:

Rainer Kohlenberg →

Mannheimer Versicherung AG

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Ein umfangreicher Blick auf die unterschiedlichen Energietechniken
- Deckungsform, Deckungsinhalt und Versicherungsumfang von erneuerbaren Energien
- Klärung aktueller Fragen

Ziele der Maßnahme:

- Risiken richtig einschätzen
- Fachkenntnisse vermitteln, vertiefen und weiterentwickeln
- Sicherer Umgang mit den LUMIT-Versicherungsprodukten



**04.03.2024
& 09.09.2024**



Jeweils von
10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.218

Internationale Versicherungen – Grundlagen

Referenten:

Jana Altuncu →

Carl Jaspers Versicherungskontor GmbH Köln

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Außendienst, Fachbetreuer Innendienst / Fachspezialisten.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Erfahrung im Bereich Firmen- oder Industrieversicherung mitbringen.

Inhalte:

- Herausforderungen & Zielsetzung von internationalen Versicherungsprogrammen
- Vorgehensweise in der Praxis
- Markt Trends / Veränderungen
- Vortrag eines internationalen Netzwerkpartners / Versicherers

Ziele der Maßnahme

Vermittlung von Grundkenntnissen und Ausbau von bereits vorhandenem Wissen.



04.06.2024



10.00 Uhr – 11.30 Uhr



12.010

ENTWICKLUNGSTAGE

Lösungen für die vertriebliche Praxis im gewerblichen Versicherungsbereich

Referenten:

- Ralf Kübeler** → MARTENS & PRAHL
Versicherungskontor GmbH Kiel
- Peer Schiemann** → MARTENS & PRAHL
Versicherungskontor GmbH Berlin
- Tina Reimers** → MARTENS & PRAHL Holding

Sechs Vertreter von Versicherungsgesellschaften, die langjährig für die MARTENS & PRAHL Gruppe tätig sind

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Kennenlernen der MARTENS & PRAHL Gruppe mit all ihren Besonderheiten, Konzepten und Spezialitäten
- Praxisarbeit am Beispiel von drei Musterkunden im Gewerbebereich vom Handwerksbetrieb bis zum großgewerblichen Unternehmen
- Spartenübergreifend – Sachversicherung, Betriebshaftpflicht, Betriebsunterbrechung, Schadenmanagement, Kunden- und Bestandsbetreuung
- Fachvorträge der Referenten
- Vorstellung Arbeitsergebnisse, Erstellung einer Abschlusspräsentation
- Erfahrungsaustausch sowie Intensivierung von Versichererkontakten

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen die MARTENS & PRAHL Gruppe kennen, erarbeiten in Arbeitsgruppen die umfassende Betreuung eines Gewerbebetriebes und erhalten hierbei viele praxisbezogene Hinweise der Referenten.



11.05.2024–

Beginn: 13.00 Uhr

16.05.2024

Ende: 13.30 Uhr



Der Ort ist noch offen.

1.100,00 €

inkl. Reisekosten,
Übernachtung,
Verpflegung, etc.

16.219

Aktuelle Rechtsprechung zur Sachversicherung

Referenten:

Fachanwalt Tobias Strübing →

Kanzlei Wirth

Nico Streker →

Asspick Versicherungsmakler GmbH

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

- Grobe Fahrlässigkeit bei Brandschäden
- Der Einbruchdiebstahl und grobe Fahrlässigkeit
- Erdbeben in der Gebäudeversicherung
- Unwirksame Klauseln in der Elementarversicherung
- Verschuldensunabhängige Tierhalterhaftung
- Rückforderung von Unfallversicherungsleistungen
- Risse in der Duschtasse
- Reserverursache in der Gebäudeversicherung
- Beratungspflichten in der Unfallversicherung

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer diskutieren aktuelle Problemstellungen in dieser Sparte, erhalten Lösungsmöglichkeiten und werden über aktuelle Urteile von einem Fachanwalt informiert.



21.02.2024



10.00 Uhr – 11.30 Uhr

16.220

NEU

Das Risiko der Nachfinanzierung – kann mein Kunde sich sein Haus noch leisten?

Referenten:

Johannes Reymann →

MARTENS & PRAHL Finance GmbH

Zielgruppe:

Privat- und Gewerbekundenberater / Immobilien-eigentümer.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Grundkenntnisse in Sach- und Haftpflichtversicherungen haben.

Inhalte:

- Die aktuelle Immobilienkrise
- Auswirkungen auf meine Baufinanzierung
- Der Bausparvertrag – Top oder Flop?
- Maßnahmen zur Absicherung vor dem Risiko Eigenheimverlust

Ziele der Maßnahme:

Die Gefahren der aktuellen Immobilienkrise für Kunden mit Eigentum erkennen und Wissen aneignen, um darauf hinweisen zu können.




18.07.2024



10.00 Uhr – 11.00 Uhr





**Wir sind eine
Flotte vieler,
unterschiedlich
schneller Schiffe,
die sich an
Veränderungen
bestens anpassen.**

**Ein intelligenter
Schwarm.**

Julie Schellack



LIEBE KOLLEGEN,

da unsere MARTENS & PRAHL Teilnehmer aus verschiedenen Firmen so erfolgreich an den Xletix 2023 in Grömitz teilgenommen haben und vor allen Dingen als Team zusammengewachsen sind, haben wir zahlreiche Wünsche bekommen, dass auch 2024 MARTENS & PRAHL Sportevents stattfinden.

Die Holding kommt diesen Wünschen gerne nach und hat zusammen mit unserer Nici Mende für das Jahr 2024 folgende Veranstaltungen geplant:

TEAM

GEIST

XLETIX / 21. SEPTEMBER 2024 / 12 KM / GRÖMITZ

Xletix 2024 in Grömitz - wir bieten die M-Strecke / 12 Kilometer an. Unser Team wird die Hindernis-Challenge durch Matsch und Eiswasser gemeinsam laufen und mit gegenseitiger Unterstützung meistern. Auch in diesem Jahr zählt: Ein Team - ein Ziel!

STADTWERKE LÜBECK MARATHON 20. OKTOBER 2024 / STAFFELLAUF 4,2 KM

Wir möchten dieses Jahr auch wieder an dem Lübecker Lauferlebnis zwischen Holstentor und Ostsee teilnehmen. Als MARTENS & PRAHL Team wird zusammen eine Strecke von 42,5 km gelaufen.

Wir zählen auf Euch! Viel Spaß und bleibt sportlich!

Für Anmeldungen und Fragen
meldet Euch sehr gerne bei ...

Ansprechpartner:



TINA REIMERS

T 0451 88 18 103
tina.reimers@martens-prahl.de

3 WEITERBILDUNGSBEREICHE



WEITERBILDUNGSBEREICH 3.1
VERSICHERUNGSFACH- &
SPARTENWISSEN



WEITERBILDUNGSBEREICH 3.2
MANAGEMENT, FÜHRUNG,
PERSÖNLICHKEIT & VERTRIEB



WEITERBILDUNGSBEREICH 3.3
DIGITALISIERUNG & CO.



WEITERBILDUNGSBEREICH 4.0
REIHEN & EXPERTEN

A man in a blue suit and tie is pointing at a document with a pen. The image is overlaid with a semi-transparent blue rectangle containing white text.

WEITERBILDUNGS- BEREICH 3.2

MANAGEMENT, FÜHRUNG, PERSÖNLICHKEIT & VERTRIEB



16.221

NEU

FÜHRUNGSKRAFT ALS COACH

Coaching als modernes
Führungsinstrument

Referenten:

Antje Greve → greve UNTERNEHMENSBERATUNG GmbH

Zielgruppe:

Führungskräfte.

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Erfahrungen im Bereich Personalführung aufweisen.

Inhalte:

- Coaching Grundlagen: Begriff, Abgrenzungen, Nutzen als Führungs-Werkzeug
- Coaching Prozess & Methoden
- Mindset & Verantwortung
- Praxisübungen & Fallbesprechungen
- Zielgruppen im eigenen Unternehmen
- Einsatzmöglichkeiten
- Chancen & Risiken von Coaching
- Rolle der Führungskraft

Ziele der Maßnahme:

- Eigenverantwortung von Mitarbeitern & Teams steigern durch motivierende und lösungsorientierte Interventionen
- Durch Coaching Orientierung in schwierigen und komplexen Situationen schaffen
- Unsicherheiten und Blockaden in Veränderungsprozessen abbauen
- Lernen, Coaching-Methoden auch für eigene Fragestellungen zu nutzen

Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



	06.06.- 07.06.2024
	10.00 Uhr – 17.00 Uhr
	LÜBECK
	790,00 € inkl. Übernachtung, Verpflegung etc.

16.222

DER STAMMTISCH FÜR UNTERNEHMER

MARTENS & PRAHL Unternehmerstunde

Für Führungskräfte

7x pro Quartal



Hier wird 90 Minuten auf dem Laufenden gehalten!

TERMINE
27.03.2024 10.00 Uhr - 11.30 Uhr
26.06.2024 10.00 Uhr - 11.30 Uhr
18.09.2024 10.00 Uhr - 11.30 Uhr
11.12.2023 10.00 Uhr - 11.30 Uhr

THEMEN
Chat-GPT in der Versicherungswirtschaft
Tipps & Tricks für Bewerbungsgespräche
Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche
Aktuelle Entwicklungen in der gesetzlichen Rente

REFERENTEN
Ralph Sanders
Auguste Karneck Ina Stolz
AXA Konzern AG
Mathias Maiza

50 € pro TN / pro Treffen
Online über TEAMS

###/###



16.223

INTERESSEN- UND KUNDEN-MANAGEMENT

Referenten:

Wilfried Huhmann → HUHMANN & PARTNER Consulting.
Strategien. Training.

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Kenntnisse:

Keine besonderen Vorkenntnisse erforderlich.

Inhalte:

- Zielorientierte Positionierung der eigenen Expertise
- Perspektivenwechsel: Wie erleben uns unsere Kunden?
- Dranbleiben: Angebote ziel- und ergebnisorientiert nachfassen
- Widerstände gekonnt entkräften
- Beziehungsmanagement in einer digitalisierten Welt
- Kundenbegeisterung: Die Erwartungen der Kunden übertreffen
- Konkreter Praxisbezug und Trainingsmöglichkeiten

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer erarbeiten gemeinsam mit dem Trainer, wie sie ihre Interessenten und Kunden für ihre persönlichen Serviceleistungen begeistern können.

Es werden Wege und Möglichkeiten erarbeitet und trainiert, die eigenen Ziele im Gespräch mit Interessenten und Kunden zu erreichen.

Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



	05.03.2024
	09.00 Uhr – 16.00 Uhr
	LÜBECK
	300,00 € inkl. Verpflegung etc.

16.224

NEU

ERFOLGREICHE KUNDENGESPRÄCHE IM INNENDIENST DER VERSICHERUNGSVERMITTLUNG

Referenten:

Frederik Huhmann → HUHMANN & PARTNER Consulting, Strategien, Training.

Zielgruppe:

MARTENS & PRAHL Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst, die im Kundengespräch souveräner auftreten wollen.

Kenntnisse:

Keine besonderen Vorkenntnisse erforderlich.

Inhalte:

- Check-Up: Das verkäuferische Mindset – Souveränität vom ersten Kontakt bis zum Ergebnis
- Das eigene Dienstleistungsangebot am Telefon als wesentliches Unterscheidungsmerkmal gezielt erleben lassen und verkaufen
- Taktische Gesprächsvorbereitung
- Souveräner Umgang mit Ablehnung bzw. Widerständen
- Ergebnisse am Telefon gezielt herbeiführen

Ziele der Maßnahme:

Die positive Wirkung in einem Telefonat als ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal kennenlernen und gezielt einsetzen. Anhand konkreter eigener Praxisbeispiele entwickeln die Teilnehmer ihre souveränen, verkäuferischen Verhaltensweisen weiter. Im Training erhält jeder Teilnehmer für konkrete Praxisbeispiele eine praxistaugliche, intensive Rückkopplung.

Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!



	04.07.2024
	09.00 Uhr – 16.00 Uhr
	LÜBECK
	300,00 € inkl. Verpflegung etc.



16.225

AUSBILDER- WORKSHOP

Aktuelles aus der Welt der betrieblichen Ausbildung

Referenten:

Auguste Karneck → MARTENS & PRAHL Holding

Sabrina Kröger → MARTENS & PRAHL Holding

Externe Experten

Zielgruppe:

Ausbilder & Ausbildungsbeauftragte der MARTENS & PRAHL Gruppe

Kenntnisse:

Die Teilnehmer sollten Berührungspunkte mit der betrieblichen Ausbildung haben.

Inhalte:

- Erfahrungsaustausch zum neuen Berufsbild Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen
- Modern ausbilden – Anpassungen in der AEVO
- Benefits in der MARTENS & PRAHL Gruppe für Auszubildende
- Azubikanal auf Instagram
- Azubisuche in der Zukunft (bisherige und zukünftige Kanäle)
- mögliche Azubiaustausche
- Umgang mit Praktikanten

Ziele der Maßnahme:

Austausch zu aktuellen Themen rund um die Berufsausbildung.

Organisatorische Hinweise:

Alle Teilnehmer sind herzlich eingeladen, an einem gemeinsamen Essen am Vorabend teilzunehmen. Die anfallenden Kosten werden dann pro Teilnehmer weiterberechnet. Bitte bei Anmeldung in der Akademie eine kurze Info an uns, wenn ihr eine Teilnahme am Abendessen wünscht.



	18.10.2024
	09.00 Uhr – 15.00 Uhr
	HAMBURG
	100,00 € inkl. Verpflegung etc.



REIHEN & EXPERTEN

SEMINARE & ONLINE-SCHULUNGEN

EINFÜHRUNG AKADEMIE

SOCIAL MEDIA AKADEMIE ANGEBOTE

Das Weiterbildungsangebot im Bereich Social Media ist nun jederzeit und in kleinen Häppchen auf der MARTENS & PRAHL Akademie für Euch zugänglich. Es wird zukünftig keine Wartezeit mehr bis zur nächsten Online-Schulung geben und das benötigte Wissen kann gezielt aus einem umfangreichen Angebot an Modulen ausgewählt werden. Social Media ist aus den Köpfen nicht mehr wegzudenken und hat die letzten Jahre immer mehr an Relevanz gewonnen. Genau deshalb möchten wir Euch das Wissen zur Verfügung stellen, das Ihr in diesem Moment braucht. Von Grundlagenmodulen bis hin zu Vertriebskenntnissen ist für jeden Bedarf etwas dabei.



***Hinweis:** Die On demand- Schulungen sind ab sofort in der Akademie verfügbar und werden bedarfsgerecht erweitert.

16.226

Neues aus der Social Media Welt in der MARTENS & PRAHL Gruppe

Referenten:

Stefanie Kaml →
MARTENS & PRAHL Holding

Inhalte:

Was gibt es Neues in der Social Media Welt und welche spannenden Updates gibt es auf den verschiedenen Plattformen? Darüber sprechen wir in dieser Schulung.

Ziele der Maßnahme:

Es wird vermittelt, welche Erneuerungen es gibt und wie diese vertrieblich eingesetzt werden können. Austausch und das Beantworten offener Fragen.

Vorbereitung der Teilnehmer:

Diese Schulung baut auf die Inhalte der WBTs (Web Based Trainings) zu den einzelnen Social Media Plattformen auf. Wir empfehlen daher die WBTs vorab zu durchlaufen.

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Beginn in der Akademie einreichen!



**11.06.2024
& 14.11.2024**



Jeweils von
10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.227

Digitale Neukundengewinnung

Referenten:

Frederik Huhmann →
HUHMANN & PARTNER
Consulting. Strategien. Training.

Inhalte:

Chancen und Entwicklung eines Social Selling Konzeptes auf LinkedIn, Erhöhung der Sichtbarkeit und Anzahl der Kontaktpunkte bei den relevanten Zielgruppen, Strategisches Netzwerken als Basis für neue Kontaktpunkte, Do's und Don'ts im LinkedIn Netzwerk.

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer erkennen die Chancen eines Social Selling Konzeptes auf LinkedIn und erarbeiten, wie sie diese für sich und ihr Büro nutzen können. Sie lernen, wie sie ihre eigene Expertise positionieren und neue Kunden im digitalen Kontakt gewinnen können.

Organisatorische Hinweise:

Die Schulung beinhaltet **zwei Teile**, die aufeinander aufbauen und ein WBT zur Vorbereitung.



**27.11.2024 +
12.12.2024**



Jeweils von
09.00 Uhr – 13.00 Uhr

180,00 €
für beide Teile



16.228

NEU

DIE SIEBEN RESILIENZSCHLÜSSEL

zur Erhaltung der (mentalen)
Gesundheit

Referenten:

Dennis Evers → HanseLab & mindful-luebeck.de

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Kenntnisse:

Keine Vorkenntnisse erforderlich.

Inhalte:

- Resilienz & Achtsamkeit – Definition und Abgrenzung
- Die sieben Resilienzschlüssel
- Antreiber: Meine inneren Stressoren
- So tickt unser Gehirn: Stressreaktion verstehen und abmildern
- Praktische Anwendung: Achtsamkeitstraining

Ziele der Maßnahme:

- Überblick über die 7 Resilienzschlüssel
- Selbstreflexion zu persönlichen Stressoren
- Selbsterfahrung in achtsamen Übungen

Vorbereitung der Teilnehmer:

Keine Vorbereitung nötig.

	30.04.2024
	09.00 Uhr – 17.00 Uhr
	LÜBECK
	300,00 € inkl. Verpflegung etc.



16.229

Nachhaltigkeit im Arbeitsalltag – was bedeutet das?

Referenten:

Anneke Witt, Julian Hribar, Ina Stolz →

MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Zielgruppenübergreifend.

Inhalte:

Wer „Nachhaltigkeit“ hört, denkt meist an Klima und Umwelt – wichtige Aspekte, die jedoch nicht alleine stehen. Die Dimensionen der Nachhaltigkeit bilden ein Dreigespann aus ökologisch, ökonomisch und sozial. Doch was bedeutet das für uns im Arbeitsalltag? Gemeinsam wollen wir einen Blick auf das Thema Nachhaltigkeit aus verschiedenen Perspektiven und deren Zusammenspiel werfen.

Ziele der Maßnahme:

Alltags Tipps und Handlungsempfehlungen für mehr Nachhaltigkeit im Büro und in der Unternehmensführung.



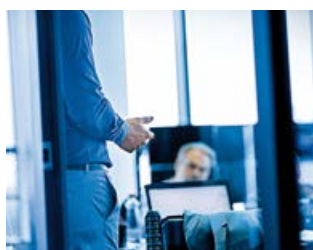
09.07.2024

10.00 Uhr – 11.00 Uhr

3 WEITERBILDUNGSBEREICHE



WEITERBILDUNGSBEREICH 3.1
VERSICHERUNGSFACH- &
SPARTENWISSEN




WEITERBILDUNGSBEREICH 3.2
MANAGEMENT, FÜHRUNG,
PERSÖNLICHKEIT & VERTRIEB



WEITERBILDUNGSBEREICH 3.3
DIGITALISIERUNG & CO.



WEITERBILDUNGSBEREICH 4.0
REIHEN & EXPERTEN

A person wearing a white lab coat is shown from the chest down, holding a smartphone in their right hand. The person is standing in a laboratory or office environment, with a laptop and some papers visible on a desk in the foreground. The image has a blue tint and a semi-transparent blue overlay where the text is located.

WEITERBILDUNGS- BEREICH 3.3 DIGITALISIERUNG & CO.

3.3 DIGITALISIERUNG & CO

MARTENS & PRAHL

ZUKUNFTSDIALOG 2024

Der „MARTENS & PRAHL Zukunftsdialog“ ist ein Event, das speziell für MARTENS & PRAHL Partnerunternehmen und Software-Dienstleister konzipiert wurde. Dieses Forum dient als Plattform für einen tiefgreifenden Austausch über aktuelle und zukünftige Themen im Bereich der Digitalisierung.

Das Veranstaltungsformat umfasst eine Mischung aus inspirierenden Vorträgen und interaktiven Diskussionsrunden sowie einen Messebereich.

Der „MARTENS & PRAHL Zukunftsdialog“ ist somit nicht nur eine herausragende Wissens- und Networking-Plattform, sondern auch ein Motor für Innovation und zukunftsweisende Entwicklungen im AMS-Bereich. Durch die Förderung eines offenen und kollaborativen Umfelds bietet diese Veranstaltung den Teilnehmern die Möglichkeit, neue Perspektiven und wertvolle Erkenntnisse zu gewinnen, um sich erfolgreich auf die sich ständig verändernden Anforderungen des modernen Arbeitsumfelds vorzubereiten.

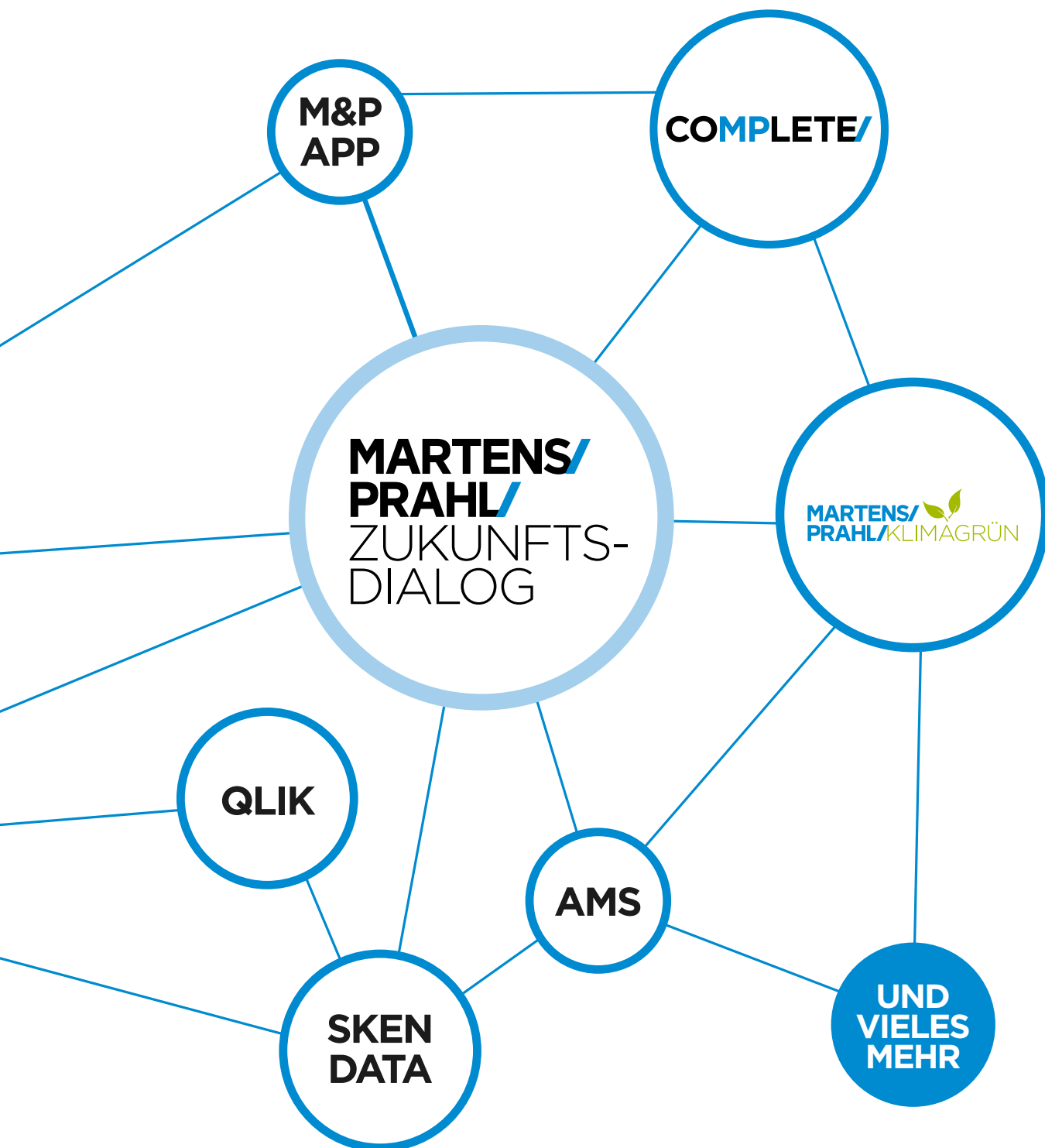


WO? IN HAMBURG
WANN? 08.10. - 09.10.2024

16.232



EIN AUSZUG UNSERER THEMEN



Ansprechpartner:



PHIL STADTLÄNDER

T 0451 88 18 135
phil.stadtlaender@martens-prahl.de

Bei Fragen meldet Euch sehr gerne bei ...

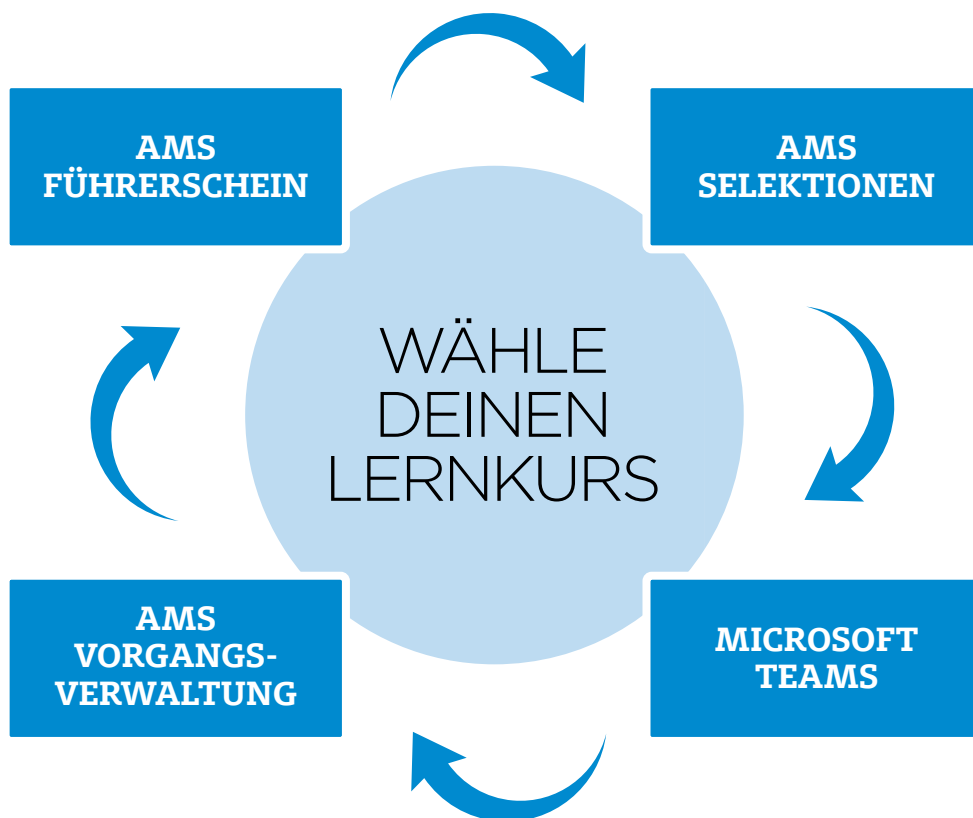
3.3 DIGITALISIERUNG & CO

MARTENS & PRAHL ONLINE KURSE: AMS & MICROSOFT TEAMS

UND SO GEHTS:

1. REGISTRIERE ...

Dich auf <https://akademie.martens-prahl.de>



2. DURCHLAUFE ...

Deinen Lernkurs!

3. ERHALTE ...

Deine Bestätigung direkt in der
MARTENS & PRAHL Akademie.

Ansprechpartner:



JULIAN HRIBAR

T 0451 88 18 131
julian.hribar@martens-prahl.de

Bei Fragen meldet Euch sehr gerne bei ...

NEW HORIZONS OFFICE TRAININGS

Um unser Portfolio zu den Schulungen im Bereich Microsoft Office zu komplettieren, kooperieren wir auch weiterhin mit dem Anbieter New Horizons.

Im Rahmen des so genannten (Remote) WalkIn Trainings könnt Ihr das Office-Programm Eurer Wahl in verschiedenen Levels trainieren.

Ein sogenannter Voucher beinhaltet 3,5 Stunden am Vor- oder Nachmittag, in denen Euch das Training zur Verfügung. Die Kosten sind abhängig vom gebuchten Training.



SO FUNKTIONIERT (REMOTE) WalkIn:

Individuelles, mentorgestütztes Einzelplatztraining, das alle Vorteile aus Klassenraum- und Videotraining vereint:

- Kernstück des (REMOTE) WalkIn ist Euer individueller Arbeitsplatz mit zwei Monitoren im digitalen New Horizons Center.
- Über den rechten Monitor, der sogenannte Lernstation, werden per Trainingsvideo ausgewählte Lerninhalte über Kopfhörer durch einen zertifizierten Trainer vermittelt.
- Auf dem linken Bildschirm findet der Teilnehmer die Trainingsumgebung, in der er entsprechende Übungen nachvollziehen und das Gelernte direkt anwenden kann.

Zusätzlich befindet sich jederzeit ein Live-Trainer im Schulungsraum, um bei fachlichen Fragestellungen kompetent zu unterstützen. Darüber hinaus erfüllt er die wichtigste Aufgabe eines jeden Trainers: die Teilnehmer zu motivieren und den Trainingsfortschritt sicherzustellen.



Zur Verfügung stehen alle gängigen Office-Produkte:

- Outlook
- Access
- Excel
- PowerPoint
- Visio
- Word
- OneNote

UND SO FUNKTIONIERT ES:

1) Wenn Ihr einen Voucher kaufen, also einen Kurs buchen wollt, meldet Euch kurz bei der Akademie und Ihr **bekommt eine Voucher-Nummer** von uns.

2) Unter diesem Link ...

<https://newhorizons-hamburg.de/lernloesungen/walkin-anmeldung-und-stornierung>

... müsst Ihr dann zunächst den Punkt:

3) WalkIn Anmeldung für Erstbesucher* und bei der Zahlungsart: **WalkIn Trainingsvoucher** wählen und den **Punkt MS Office** anklicken.

4) Im Feld Anmerkungen müsst Ihr dann bitte die von uns **erhaltene Voucher-Nr.** angeben.

16.233

Die Möglichkeiten mit Office 365

Referenten:

Ralph Sanders, Julian Hribar →
MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter der MARTENS & PRAHL Gruppe.

Inhalte:

- Einbinden von Objekten und Dateien in MS Teams
- Die Dateiablage, öffnen der Dateiablage in SharePoint
- Synchronisieren der Dateiablage mittels OneDrive
- Teilen von Dateien
- Rechte & Rollen
- Änderungen nachverfolgen
- Versionierung von Dokumenten
- Einstellen von Benachrichtigungen im SharePoint
- Öffnen einer Besprechung mit MS Teams
- Break-Out-Räume, Emotiocons und Ansichten

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer lernen die Möglichkeiten von Office 365 kennen und erhalten hilfreiche Tipps zur Umsetzung und Anwendung.



29.02.2024
& **21.11.2024**

Jeweils von
10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.234

Die aktuellen Themen rund um das Maklerverwaltungsprogramm AMS

Referenten:

Phil Stadtländer, Julian Hribar →
MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

AMS „Power-User“.

Inhalte:

- MARTENS & PRAHL Cloud
- Aktuelle MARTENS & PRAHL Projekte
- Highlights der neuen Version (Zeiterfassung, Automatismen, Individualimporter usw.)
- Was erwartet uns in der Zukunft?

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer gewinnen Eindrücke über aktuelle und neue Features im Maklerverwaltungsprogramm, die im Kern der Prozessoptimierung dienen. Sie sind anschließend in der Lage, die einzelnen Erweiterungen oder Tools bestmöglich in die eigenen Prozesse einzubinden oder neu einzusetzen.





27.02.2024
& **26.11.2024**

Jeweils von
10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.235

NEU

AMS – Einstieg in die Welt der Automatismen

Referenten:

Max Baumgärtel →

MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Mitarbeiter aus Partnerunternehmen, die neu mit dem Thema starten wollen.

Inhalte:

Grundlegender Überblick über die vorhandenen Standardautomatismen und die Bedienung / Feinjustierung über die Endbenutzereinstellungen.

Ziele der Maßnahme:

Eigenständiger Umgang mit den Standardautomatismen und die Integration derselben in den täglichen Arbeitsprozess.

Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!

06.02.2024



10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.236

NEU

AMS – Automatismen für Fortgeschrittene

Referenten:

Max Baumgärtel →

MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

Mitarbeiter aus Partnerunternehmen, die sich bereits mit den Standardautomatismen beschäftigt haben und nun eigene Anpassungen vornehmen wollen.

Inhalte:

Einführung in den Automatismenbau und die Mechaniken hinter den Automatismen. Einzelne Automatismusschritte, Trigger und Bedingungen werden erläutert.

Ziele der Maßnahme:

Verständnis über den Aufbau von einzelnen Automatismusschritten und deren Funktionalitäten. Eigene Umsetzung einfacher Anpassungen an bestehenden Automatismen und Neuanlage eigener einfacher Automatismen.

Vorbereitung der Teilnehmer:

Gerne nehmen wir aktuelle Themen der Teilnehmer mit auf. Diese bitte ca. 14 Tage vor Seminarbeginn in der Akademie einreichen!

04.11.2024



10.00 Uhr – 11.00 Uhr

16.237

Assfinet Forms – Digitale Zusammenarbeit mit den Kunden

Referenten:

Phil Stadtländer, Chris Zielesch →

MARTENS & PRAHL Holding

Zielgruppe:

AMS „Power-User“.

Inhalte:

- Voraussetzungen für die Nutzung von Assfinet Forms
- Bau eines Fragebogens
- Konditionen von Assfinet Forms
- Onboarding

Ziele der Maßnahme:

Die Teilnehmer gewinnen Eindrücke über aktuelle und neue Features zu Assfinet Forms, die im Kern der Prozessoptimierung dienen.

Sie sind anschließend in der Lage, eigene Formulare zu erstellen und diese in die eigenen Prozesse einzubinden oder neu einzusetzen.



**06.03.2024
& 28.11.2024**



Jeweils von
10.00 Uhr – 11.00 Uhr



REIHEN & EXPERTEN

SEMINARE & ONLINE-SCHULUNGEN

EINFÜHRUNG AKADEMIE

4 WEITERBILDUNGSBEREICHE



WEITERBILDUNGSBEREICH 3.1
VERSICHERUNGSFACH- &
SPARTENWISSEN



WEITERBILDUNGSBEREICH 3.2
MANAGEMENT, FÜHRUNG,
PERSÖNLICHKEIT & VERTRIEB



WEITERBILDUNGSBEREICH 3.3
DIGITALISIERUNG & CO.



WEITERBILDUNGSBEREICH 4.0
REIHEN & EXPERTEN

A man in a blue suit and tie is looking down at a laptop screen. He is holding a blue pen in his right hand, poised to write. The background is a blurred office setting. The overall color scheme is blue and white.

WEITERBILDUNGS- BEREICH 4.0 REIHEN & EXPERTEN

4.1 AUSBILDUNG

PRÜFUNGS.TV – DER ONLINE- LERNBEGLEITER FÜR AZUBIS

Eine ausbildungsbegleitende Plattform zur Vertiefung von Wissen in Form von Videos in allen ausbildungsrelevanten Themenfeldern und zur Prüfungsvorbereitung. Zur Vertiefung und Ergänzung des Berufsschulunterrichtes.

BEISPIEL: WOHNGEBÄUDE



DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- Auszubildende können ihr Lerntempo eigenständig bestimmen, sich den Lernstoff ohne Zeitdruck selber aufteilen und ortsunabhängig lernen
- Anzeige des Lernfortschrittes in allen Kategorien – zum besseren Überblick, was schon geschafft wurde und als Motivation
- Optimale Prüfungsvorbereitung durch Echtzeit-Prüfungssimulationen
- Von Experten entwickelt – alle Videos wurden von langjährigen IHK-Prüfern und erfolgreichen Trainern entwickelt
- Bei fachlichen Fragen steht [Prüfungs.TV](#) den Auszubildenden zur Verfügung und beantwortet ihre Fragen innerhalb von 48 Stunden
- Jeder Nutzer hat jederzeit unbegrenzten Zugriff auf alle Lernfunktionen u. a.:
 - Fachvideos
 - Übungsaufgaben
 - Echtzeit-Prüfungssimulation
 - und viele mehr online oder ...
 - in der [Prüfungs.TV-App](#)

DAS SAGEN UNSERE AZUBIS:



AZUBISEMINARE



Die Seminarreihe für Auszubildende der MARTENS & PRAHL Gruppe umfasst sechs Veranstaltungen à 2 – 3 Tage. Bei diesen Seminaren kommen immer die Auszubildenden eines Jahrgangs in festen Gruppen zusammen. Selbstverständlich sind die Inhalte unserer Reihe auf die neue Ausbildungsordnung „Kaufmann für Versicherungen & Finanzanlagen“ angepasst.

In der Seminarreihe geht es um die Vertiefung und Ergänzung des in der Berufsschule und der Praxis erworbenen Fachwissens in den verschiedenen Versicherungssparten. Unser Anspruch ist es aber, die Auszubildenden praxisnah auszubilden, daher sind auch verschiedene gewerbliche Sparten Teil der Reihe, die den Inhalt, der in den Berufsschulen vermittelt wird, ergänzen sollen. Verschiedene Themen der Persönlichkeitsentwicklung sollen die Entwicklung personenbezogener Fähigkeiten wie Sozial- und Selbstkompetenz fördern.

Am Ende bereiten wir die Gruppen auf die mündliche und schriftliche Prüfung vor. Wir bieten den Auszubildenden der verschiedenen Standorte mit der Reihe einen Rahmen zur Vernetzung, zur Knüpfung von Kontakten, vielleicht sogar von Freundschaften.

Das Netzwerk ist ein zentrales Thema bei all unseren Veranstaltungen und schon in der Ausbildung besonders wichtig, daher werden die Seminartage immer mit gemeinsamen Abendveranstaltungen und Teambuildingmaßnahmen abgerundet.

Bei Fragen dazu meldet Euch gerne bei uns!



SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de



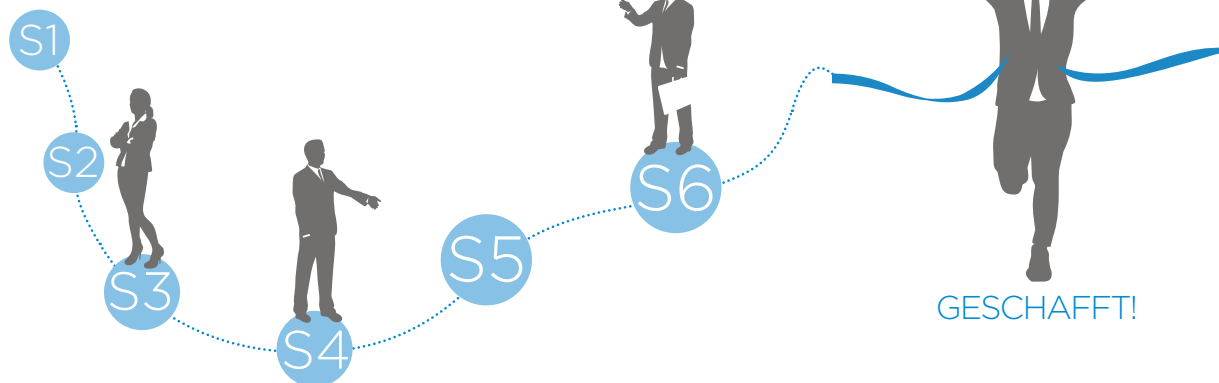
CELIN HIMMEL

T 0451 88 18 227
celin.himmel@martens-prahl.de

4.1 AUSBILDUNG

MODULE IM ÜBERBLICK

EINFÜHRUNG



SEMINARE	INHALTE
EINFÜHRUNG SEMINAR 1 (dreitägig)	<p>Einführungsveranstaltung: Tag 1: Vorstellung der MARTENS & PRAHL Gruppe, Grundlagen der Versicherungswirtschaft, Sensibilisierung CI und Unternehmensphilosophie Tag 2: Kommunikationsgrundlagen Tag 3: Knigge für Azubis</p>
SEMINAR 2 (zweitägig)	<p>Privatkunden: Tag 1: Grundlagen der Sozialversicherung Tag 2: Hausrat- und Gebäudeversicherung und Workshop zum Thema Nachhaltigkeit „Klimagrün“</p>
SEMINAR 3 (dreitägig)	<p>Privatkunden: Tag 1: Kfz- und Haftpflichtversicherung Tag 2: Persönlichkeit & Kommunikation Tag 3: Prüfungsvorbereitung Abschlussprüfung Teil 1</p>
SEMINAR 4 (zweitägig)	<p>Personenversicherungen: Tag 1: Systemunterschiede PKV und GKV / Einführung in die GRV, private und betriebliche Altersvorsorge Tag 2: Grundlagen Unfallversicherung</p>
SEMINAR 5 (dreitägig)	<p>Gewerbekunden: Tag 1: IT-Tag inklusive Cyberversicherung Tag 2: Gewerbliches Versicherungs- & Schadenmanagement Tag 3: Finanzanlagen</p>
SEMINAR 6 (dreitägig)	<p>Prüfungsvorbereitung: Tag 1: Prüfungsvorbereitung mündlich Tag 2+3: Prüfungsvorbereitung schriftlich</p>

WERTEORIENTIERUNG

TERMINE 2024



SEMINAR-NR.	DATUM	MODUL	KOSTEN	THEMEN	REFERENTEN
16.284	22.-23.01. 2024	04/2022	350 € pro Person	Tag 1: PKV und GKV / Einführung in die GRV, private und betriebliche Altersvorsorge Tag 2: Grundlagen Unfallversicherung & Prüfungsvorbereitung Abschlussprüfung 1	Stefan Klabes Thomas Schwebe Pascal Lorenz Isabell Lehmann BWV SH / HH
16.282	07.-08.03. 2024	02/2023	450 € pro Person	Tag 1: Grundlagen Sozialversicherung Tag 2: Hausrat- und Gebäudeversicherung, Beratungstraining, Workshop Nachhaltigkeit / Klimagrün	Mathias Maiza Nico Streker Team Klimagrün
16.283	11.-13.09. 2024	03/2023	700 € pro Person	Tag 1: Haftpflicht- / Kfz Versicherung Tag 2: Persönlichkeitsprofile (INSIGHTS) Tag 3: Prüfungsvorbereitung Abschlussprüfung 1	Maximilian Freund Auguste Karneck Sabrina Kröger BWV SH / HH
16.281	24.-27.09. 2024	01/2024	1250 € pro Person	Tag 1: MARTENS & PRAHL Werte Tag 2: Wirkungsvolle Kommunikation am Telefon Tag 3: Knigge	Marcel Brahmstaedt Frederik Huhmann Adel Steffen
16.285	02.-04.12. 2024	05/2022	750 € pro Person	Tag 1: IT -Tag Tag 2: Gewerbliches Versicherungs- & Schadenmanagement Tag 3: Finanzanlagen	Ralph Sanders Jennifer Brandt Mirja Scheele Lutz Nienaber

VERANSTALTUNGORT & ÜBERNACHTUNGSMÖGLICHKEIT:

Lübeck – Genaue Informationen folgen rechtzeitig vor Beginn.

4.2 AUSBILDUNG ZUM FACHMANN FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG

Die Ausbildungsreihe zum Fachmann für Versicherungsvermittlung (IHK) ist eine Grundausbildung und richtet sich an Quereinsteiger in der Versicherungsbranche, die die Prüfung vor der IHK ablegen wollen, um somit den Sachkundenachweis zu erbringen.

Die Ausbildung zum Fachmann für Versicherungsvermittlung ist kein Ausbildungsberuf nach dem Berufsbildungsgesetz, sondern eine reine IHK-Prüfung, in der das Wissen in der Versicherungsvermittlung unter Beweis gestellt wird. Um an der Prüfung teilzunehmen, müssen keine besonderen Voraussetzungen erfüllt werden. Die Prüfung zum Fachmann für Versicherungsvermittlung wird vor Eurer zuständigen Industrie- und Handelskammer abgelegt. Die Inhalte hat der Gesetzgeber in einer Anlage der Versicherungsvermittlerverordnung (VersVermV) festgelegt: Sie besteht dabei aus einem schriftlichen und einem praktischen Prüfungsteil.

Ansprechpartner:



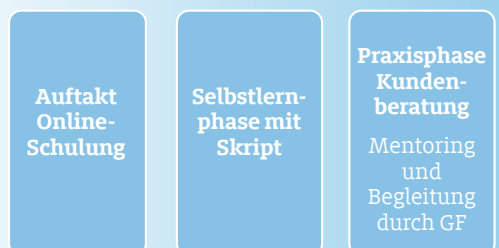
SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de

WIE LÄUFT DIE AUSBILDUNGSREIHE DER MARTENS & PRAHL AKADEMIE AB?

- In unserem Prüfungsvorbereitungskurs lernen die Teilnehmer im Selbststudium mittels aufbereiteter Arbeitsmaterialien (z.B. Skripte & Prüfungsfragen) das komplette Fachwissen von der Kfz Versicherung über Krankenversicherung bis zu den Themen der Vorsorge und Rechtsgrundlagen um die IHK-Abschlussprüfung bestmöglich vorbereitet bestehen zu können.
- Zwischen den Phasen des Selbststudiums liegen Praxisphasen, in denen zum größtmöglichen Praxistransfer eine enge Begleitung durch die eigene Geschäftsführung und die MARTENS & PRAHL Akademie erfolgen soll.
- Zur konkreten Prüfungsvorbereitung finden 3 Präsenzseminare in der Gruppe statt (insgesamt 7 Tage). Im Vorfeld dieser Präsenztage wird überprüft, ob der erforderliche Leistungsstand erreicht worden ist.
- Nach den Präsenzseminaren begleitet der Referent mit Hilfe einer Hausaufgabe und zeitnah folgenden Lerneinheiten via Online-Schulungen die Lernfortschritte der Teilnehmer.

PRAKTISCHER ABLAUF:



- Rechtliche Grundlagen
- Sach- und Vermögensversicherungen Teil 1 (VHV, VGV)

TERMINE & ABLAUF 2024

REFERENT:

Kim Christoph Goldammer
NorthSales Training & Coaching

ORGANISATORISCHE HINWEISE:

- 7 Präsenztage verteilt über ca. vier Monate
- Kosten: 3.500 € bei einer Anzahl von 6 Teilnehmern
- Bei einer abweichenden Teilnehmeranzahl behalten wir uns eine Anpassung der Kosten vor
- Inklusive Arbeitsmaterial, Übernachtungs- und Verpflegungskosten
- Die Dauer der Reihe ist auf eine Teilnahme an der IHK-Prüfung im Herbst 2024 abgestimmt

TERMINE:

AUFTAKT ONLINE-SCHULUNG:
22.03.2024 / 09.00 Uhr – 11.00 Uhr

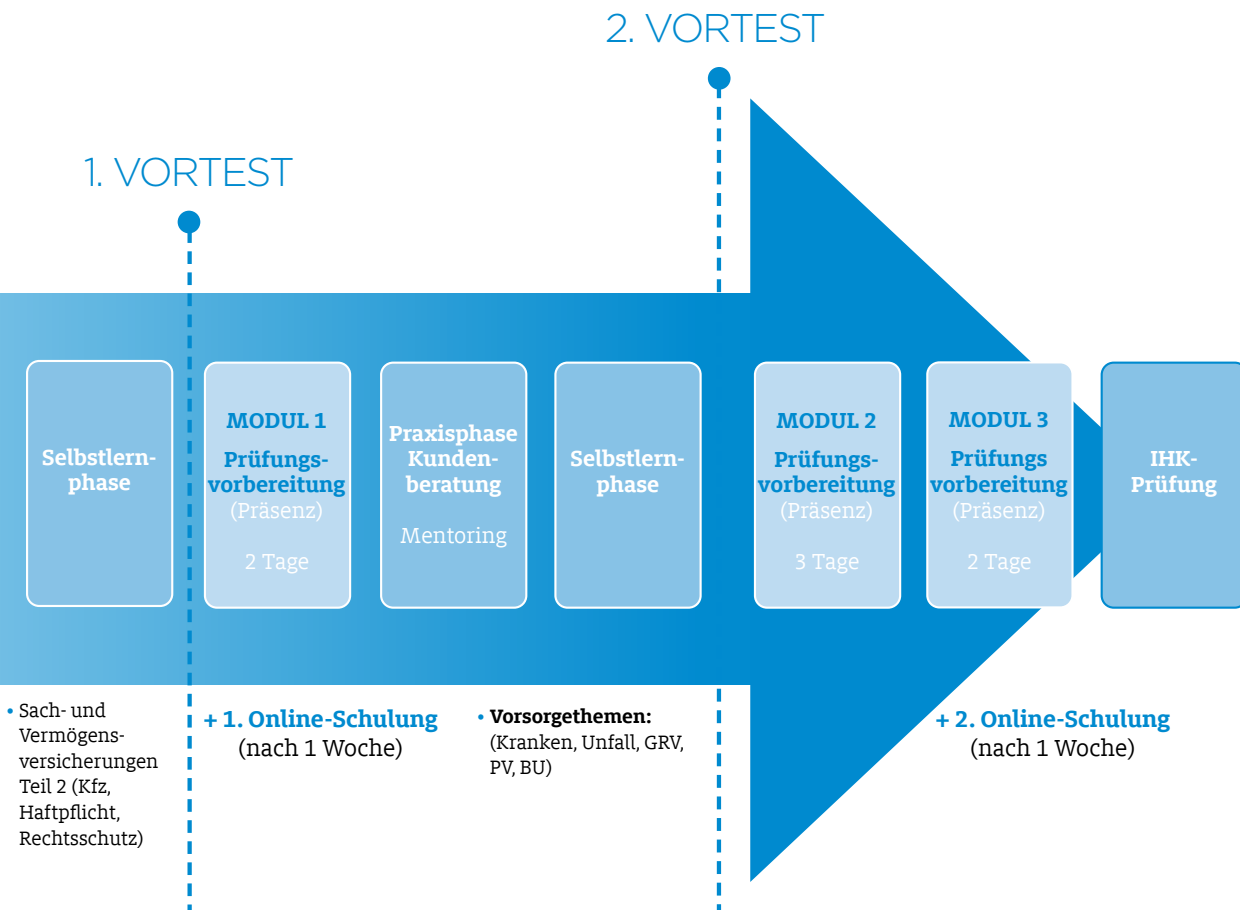
MODUL 1:
07.–08.05.2024

ONLINE-SCHULUNG ZU MODUL 1:
29.05.2024 / 09.00 Uhr – 11.00 Uhr

MODUL 2:
10.–12.07.2024

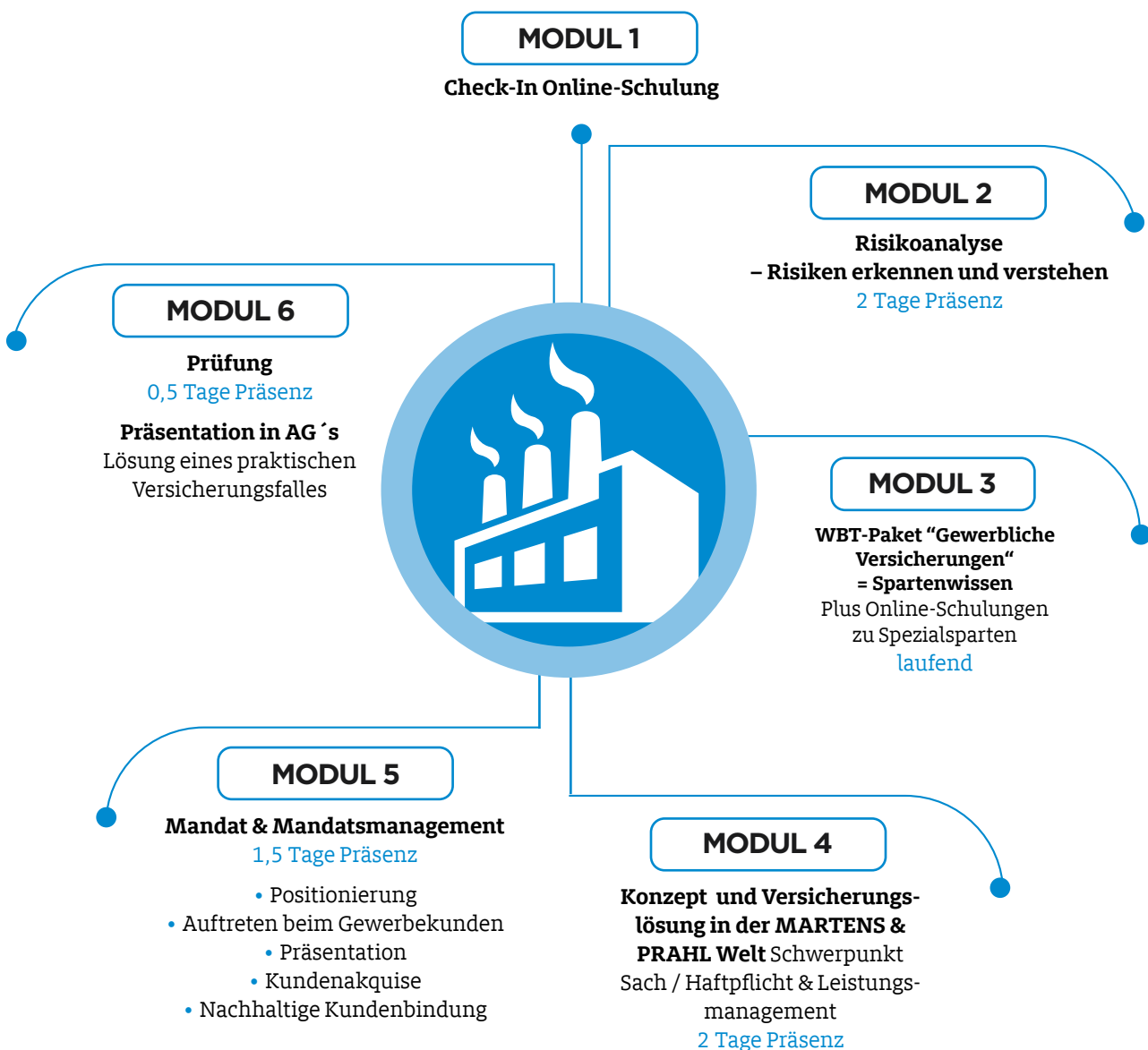
ONLINE-SCHULUNG ZU MODUL 2:
19.07.2024 / 09.00 Uhr – 11.00 Uhr

MODUL 3 (Prüfungsvorbereitung):
26.–27.08.2024



4.3 PRAXISAUSBILDUNG GEWERBE MODULE IM ÜBERBLICK

Die Ausbildungsreihe beinhaltet – neben den Kenntnissen der einzelnen Sparten – alle Schritte im vertrieblichen Zyklus im Bereich der gewerblichen Versicherungen: Von der ersten Begegnung mit dem Kunden, über das Erkennen und Verstehen des Risikos bis hin zum erfolgreichen Abschluss sowie der nachhaltigen Kundenbetreuung. Ziel ist die erfolgreiche Qualifikation und Weiterentwicklung von (neuen) Mitarbeitern, die bisher vorwiegend Kenntnisse und Erfahrungen im Bereich Privatkundenversicherung aufweisen.



TERMINE & ABLAUF 2024

DATUM	THEMEN	FORMAT
26.03.2024	1. Check-In Online-Schulung - Ablauf & Einführung WBT	Online 1 Stunde 
25.04.–26.04.2024	2. Risikoanalyse: Gewerbliche Risiken erkennen und verstehen	Präsenz 2 Tage 
23.05.2024	3. Online-Workshop: Spezielles Spartenwissen	Online 1 Tag 
24.06.–25.06.2024	4. Konzepte und Versicherungslösungen in der MARTENS & PRAHL Welt (Schwerpunkt Sach / Haftpflicht) & Leistungsmanagement	Präsenz 2 Tage 
16.07.–17.07.2024	5. Mandat & Mandatsmanagement	Präsenz 1,5 Tage 
17.07.2024	6. Prüfung	Präsenz 0,5 Tage 

Zielgruppe:

Einsteiger im gewerblichen Versicherungsbereich mit Grundkenntnissen im Versicherungsgeschäft.

Kosten:

1.800,00 € bei einer Anzahl von 6 Teilnehmern.
(Inklusive WBT-Nutzung, Material,
Übernachtungs- und Verpflegungskosten).

Dauer:

Ca. 4 Monate.

Ansprechpartner:



SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de

Bei Fragen meldet Euch sehr gerne bei ...

4.4 TALENTMANAGEMENT KARRIERE/KOMPASS

Das MARTENS & PRAHL Talentprogramm ist der Karrierekompass.
Das bedeutet: Ganzheitliche Karriereplanung in der MARTENS & PRAHL Gruppe.

Der persönliche Karriereweg wird dabei analog zur betrieblichen Tätigkeit festgelegt:

Hierbei kann in der Expertenausbildung zum „Kundenberater“ entweder der Schwerpunkt Innen- oder Außendienst ausgewählt werden.

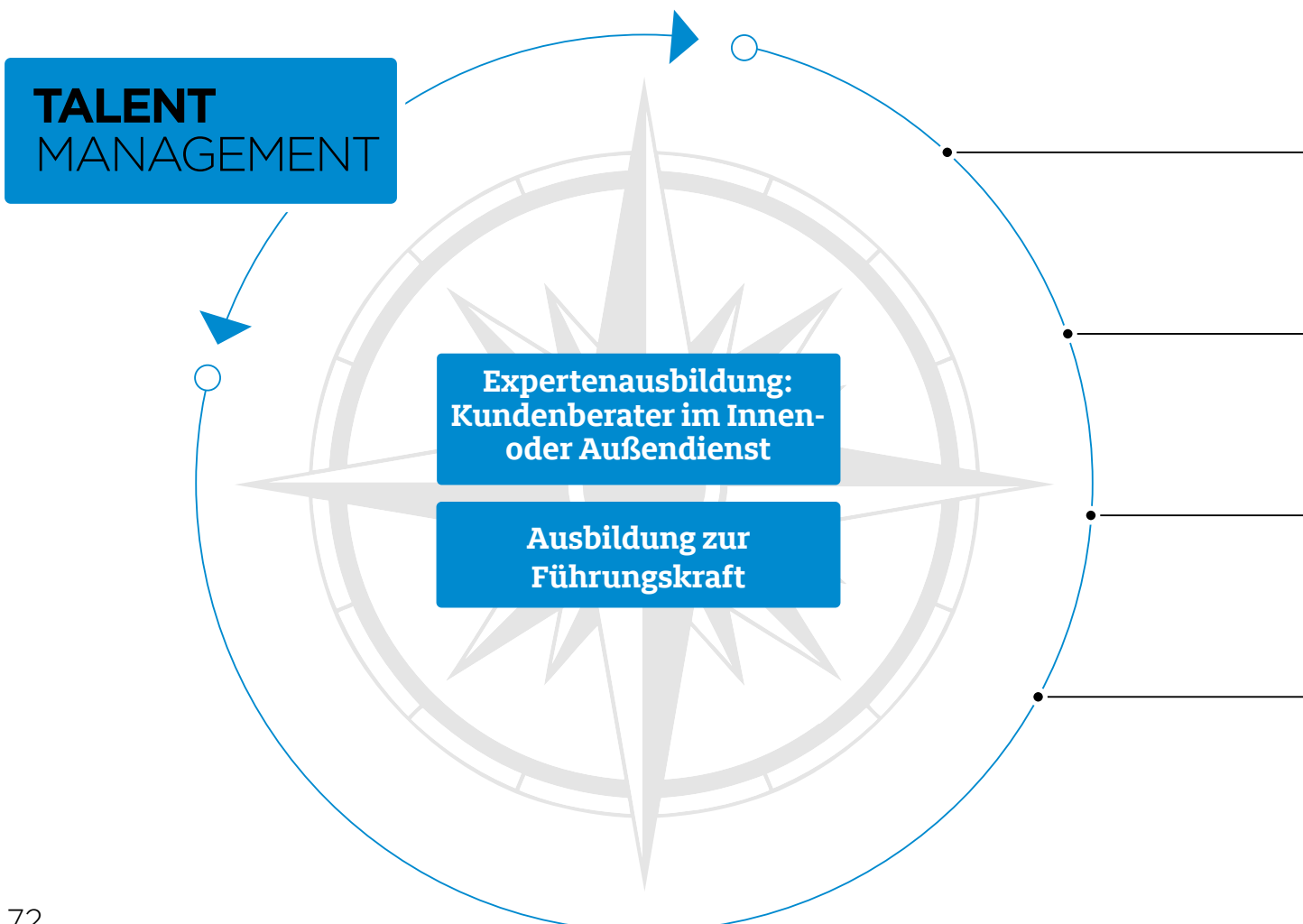
Die Ausbildung zur Führungskraft ist im Anschluss ebenfalls möglich. Das Programm ist für zwei Jahre angesetzt mit ca. vier Treffen pro Jahr. Im Anschluss unterstützen wir die Talente, z. B. als Teilnehmer im Führungskreis oder in Expertennetzwerken. Ergänzend können auch Veranstaltungen unserer MARTENS & PRAHL Akademie besucht werden.

DIE AUSBILDUNGSREIHE ZUM KUNDENBERATER

setzt im Wahlmodul Außendienst folgende inhaltliche Schwerpunkte:

- Beratung, Positionierung und Präsentation
- Digitale Vertriebsmöglichkeiten
- Neukundengewinnung, Empfehlungsgeschäft, Netzwerk und Kundenpflege

DER WEGWEISER FÜR DEINE ENTWICKLUNG BEI MARTENS & PRAHL



IM WAHLMODUL INNENDIENST

stehen folgende Themen im Mittelpunkt:

- Vertriebsprofi im Innendienst
- Konflikte und Beschwerden managen
- Kontaktmanagement

Hinzu kommen Seminare, die Teilnehmer beider Wahlmodule gemeinsam absolvieren – zu Themen wie beispielsweise Arbeitsorganisation oder Kommunikation.

DIE AUSBILDUNG ZUR FÜHRUNGSKRAFT

legt den Fokus dann auf folgende Themen:

- Unternehmer- und Führungspersönlichkeit
- Aktuelle Unternehmertemen
- Steuerung eines MARTENS & PRAHL Maklerbetriebes

➔ **Netzwerktreffen**
Fach- und Führungskräfte

➔ **Arbeitskreise**

➔ **Referentenqualifizierung**

➔ **Refresher/**
MARTENS & PRAHL Akademie

HABEN WIR DEIN INTERESSE GEWECKT?

Du ...

... **hast** eine berufliche Erstqualifikation (Kaufmann) im Versicherungsbereich (oder ähnlich) absolviert?

... **hast** idealerweise bereits mindestens ein Jahr Berufserfahrung im Vertriebsinnen- oder Außendienst?

... **nimmst** gerne Herausforderungen an und meisterst diese ausgezeichnet?

... **zeigst** eine hohe Bereitschaft zur persönlichen Entwicklung sowie außergewöhnliches Engagement in Deinem Job?

... **bist** teamfähig und kommunikationsstark?

... **nimmst** in Deinem Unternehmen bereits eine Schlüsselposition ein oder sollst diese künftig übernehmen?

Dann sprich heute noch mit Deinem Geschäftsführer und melde Dich bei mir an.

Für weitere Fragen und Informationen stehe ich natürlich jederzeit gerne zur Verfügung!

Ansprechpartner:



SABRINA KRÖGER

T 0451 88 18 270
sabrina.kroeger@martens-prahl.de

4.5 ARBEITSKREISE

Unsere Experten vertiefen und tauschen ihre Kenntnisse und Fertigkeiten in den jeweiligen Schwerpunktbereichen aus. Der Erfahrungs- und Kenntnisaustausch in den Arbeitskreisen dient der gruppenweiten Qualitätsentwicklung in der Kundenberatung. Ziel ist es, ein überregionales Netzwerk zu etablieren, das durch regelmäßig stattfindende Fachseminare und Workshops begleitet wird.

IM VORDERGRUND DES AUSTAUSCHES STEHEN FOLGENDE THEMEN:

- Fachliche Entwicklungen (Konzepte, Klauseln, Rahmenverträge)
- Marktentwicklungen (Versicherer, Wettbewerber)
- Beobachtung und Begleitung von technischen Entwicklungen (Bsp. Kundenportal)



ZIEL:

DURCH DIE BEARBEITUNG EINES SPEZIELLEN THEMAS WIRD IM ARBEITSKREIS EXPERTENWISSEN ERZEUGT UND DER GRUPPE ZUR VERFÜGUNG GESTELLT.

ARBEITSKREIS PRIVATKUNDEN



JULIE SCHELLACK

T 0451 88 18 112
julie.schellack@martens-prahl.de



TINA REIMERS

T 0451 88 18 103
tina.reimers@martens-prahl.de

ARBEITSKREIS WOHNUNGSWIRTSCHAFT



HOLGER MARDFELDT

T 0451 88 18 111
holger.mardfeldt@martens-prahl.de



TINA REIMERS

T 0451 88 18 103
tina.reimers@martens-prahl.de

ARBEITSKREISE UND ANSPRECHPARTNER:

GERNE NEHMEN WIR
INTERESSIERTE MITARBEITER
IN DIE ARBEITSKREISE AUF.
BITTE WENDET EUCH AN DIE
ENTSPRECHENDEN
ANSPRECHPARTNER!

ARBEITSKREISE TRANSPORT, HAFTPFLICHT & CYBER



ALEXANDRA JUNG

T 0451 88 18 124
alexandra.jung@martens-prahl.de

ARBEITSKREISE FEUER & INDUSTRIE



THOMAS GROßMANN

T 0451 88 18 128
thomas.großmann@martens-prahl.de

ARBEITSKREIS VORSORGE



JULIA SCHRADER

T 030 680 750 239
julia.schrader@martens-prahl-pm.de

ARBEITSKREISE AMS PROJEKTAUSSCHUSS



RALPH SANDERS

T 0451 88 18 122
ralph.sanders@martens-prahl.de

ARBEITSKREIS KFZ



JULIE SCHELLACK

T 0451 88 18 112
julie.schellack@martens-prahl.de

5 ÜBERSICHT ALLER VERANSTALTUNGEN 2024

NR.	TITEL		DATUM
12.085	Treffen der Spezialisten im Bereich der Wohnungswirtschaft (AK Wohnungswirtschaft)	S. 30	17.01.2024
16.206	JURA DIREKT Vollmachten, Testament & 24 Std. Notfallhilfe: Lösungen für die Kundenberatung	S. 21	05.02.2024
16.235	AMS – Einstieg in die Welt der Automatismen	S. 59	06.02.2024
16.208	Rechtsschutz – zum Greifen nah! (1)	S. 22	07.02.2024
16.207	Aktuelle Entwicklungen im Recht der betrieblichen Altersversorgung	S. 21	15.02.2024
16.219	Aktuelle Rechtsprechung zur Sachversicherung	S. 35	21.02.2024
16.234	Die aktuellen Themen rund um das Maklerverwaltungsprogramm AMS (1)	S.58	27.02.2024
16.201	Gewerbeversicherungen – Gothaer meets MARTENS & PRAHL (Gewerbetag 2024)	S.18	28.02.2024
16.233	Die Möglichkeiten mit Office 365 (1)	S. 58	29.02.2024
16.217	Erneuerbare Energietechniken in der Versicherungsbranche (1)	S. 33	04.03.2024
16.204	MPC-G Vorstellung neues Produkt Unfallversicherung Gothaer	S.20	05.03.2024
16.223	Interessen- und Kundenmanagement	S. 44	05.03.2024
16.237	Assfinet Forms – Digitale Zusammenarbeit mit den Kunden (1)	S. 60	06.03.2024
16.210	Brandschutz – Praxisbezogenes und experimentelles Schadenseminar	S. 24	12.–13.03.2024
16.222	MARTENS & PRAHL Unternehmerstunde: Chat-GPT in der Versicherungswirtschaft	S. 43	27.03.2024
16.202	Rahmenvereinbarung MBC – Bürocover Baloise	S. 19	16.04.2024
16.212	Itzehoer – Schadenprozesse in der Kfz Versicherung	S. 27	29.04.2024
16.228	Die sieben Resilienzschlüssel – zur Erhaltung der (mentalen) Gesundheit	S. 50	30.04.2024
12.010	Entwicklungstage 2024	S. 34	11.–16.05.2024
12.080	Treffen der Spezialisten im Bereich der Kfz Versicherungen (AK Kfz)	S. 26	27.–29.05.2024
16.218	Internationale Versicherungen – Grundlagen	S. 33	04.06.2024
16.221	Führungskraft als Coach	S. 42	06.–07.06.2024
16.226	Neues aus der Social Media Welt in der MARTENS & PRAHL Gruppe (1)	S. 48	11.06.2024
16.209	Akquisition und Beratung in der Gewerbe- / Industrie Versicherung: Schwerpunkt Risikoerfassung für mittelständische Unternehmen	S. 23	12.06.2024
16.205	Privatversicherung – Rahmenvereinbarung MPC-B Sparte Hausrat / Unfall	S. 20	18.06.2024

NR.	TITEL		DATUM
16.208	Rechtsschutz – zum Greifen nah! (2)	S.22	19.06.2024
16.211	Cyber-Schäden – Regulierung und Prävention für Gewerbekunden	S. 25	26.06.2024
16.222	MARTENS & PRAHL Unternehmerstunde: Tipps & Tricks für Bewerbungsgespräche	S. 43	26.06.2024
16.224	Erfolgreiche Kundengespräche im Innendienst der Versicherungsvermittlung – Souveränes Auftreten im Kundengespräch	S. 45	04.07.2024
16.214	Grundlagenschulung NAFI Sach-Versicherungen – Privatkunden	S. 29	08.07.2024
16.229	Nachhaltigkeit im Arbeitsalltag – Was bedeutet das?	S. 51	09.07.2024
16.215	Admin-Schulung NAFI Sach-Versicherungen – Privatkunden	S. 29	15.07.2024
16.220	Das Risiko der Nachfinanzierung – kann mein Kunde sich sein Haus noch leisten?	S. 35	18.07.2024
12.084	Treffen der Spezialisten im Bereich der Privatkunden-Versicherung (AK Privat)	S. 28	02.–04.09.2024
16.213	Itzehoer – Ein echter Partner in der Kfz Versicherung für die MARTENS & PRAHL Gruppe	S. 27	05.09.2024
16.217	Erneuerbare Energietechniken in der Versicherungsbranche (2)	S. 33	09.09.2024
16.216	Praxisnaher Workshop in der Sparte Transport-Versicherung	S. 32	10.09.2024
16.222	MARTENS & PRAHL Unternehmerstunde: Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche	S. 43	18.09.2024
16.203	Aktuelles aus der Kfz Schadenbearbeitung im Hause der KRAVAG	S. 19	19.09.2024
16.232	MARTENS & PRAHL Zukunftsdialo g 2024	S. 54	08.–09.10.2024
16.225	Ausbilderworkshop: Aktuelles aus der Welt der betrieblichen Ausbildung	S. 46	18.10.2024
16.236	AMS – Automatismen für Fortgeschrittene	S. 59	04.11.2024
16.226	Neues aus der Social Media Welt in der MARTENS & PRAHL Gruppe (2)	S. 49	14.11.2024
16.233	Die Möglichkeiten mit Office 365 (2)	S. 58	21.11.2024
16.234	Die aktuellen Themen rund um das Maklerverwaltungsprogramm AMS (2)	S. 58	26.11.2024
16.227	Digitale Neukundengewinnung Teil 1	S. 49	27.11.2024
16.237	Assfinet Forms – Digitale Zusammenarbeit mit den Kunden (2)	S. 60	28.11.2024
16.222	MARTENS & PRAHL Unternehmerstunde: Aktuelle Entwicklungen in der gesetzlichen Rente	S. 43	11.12.2024
16.227	Digitale Neukundengewinnung Teil 2	S. 49	12.12.2024

BITTE BEACHTET!
Wir organisieren regelmäßig kurzfristige, ergänzende Online-Schulungen und informieren Euch darüber im HR-Kanal des Teams „Dein M&P“!



HABEN



WIR



ETWAS



VERGESSEN?

Wir freuen uns über Euer Feedback und
Eure Themenwünsche an
akademie@martens-prahl.de

Bildnachweise:
Shutterstock
MARTENS & PRAHL

MARTENS/
PRAHL/AKADEMIE

IMPRESSUM:
MARTENS & PRAHL Versicherungskontor GmbH & Co. KG
Moislinger Allee 9 c · 23558 Lübeck
T 0451 88 18 0 · F 0451 88 18 280

