# **DAS NEUE**
# BILDUNGSPROGRAMM 2017

MARTENS/
PRAHL/AKADEMIE

# INHALTSVERZEICHNIS




**1 EINLEITUNG** **4**

**2 WEITERBILDUNGSPUNKTE** **6**

2.1 Bewertungskriterien 6
2.2 Berechnung der Weiterbildungspunkte 7

**3 ANMELDUNG** **8**

**4 WEITERBILDUNG** **10**

4.1 Firmen- und Privatkunden Sach-Schaden-/Versicherung 11
4.2 Spartenübergreifend 23
4.3 Selbst- und Führungskompetenz 32
4.4 Digitales Lernen und Medienkompetenz 38
4.5 Inhouse-Veranstaltungen 44

**5 AUSBILDUNG** **46**

5.1 Gruppenweite Ausbildungsbegleitung 47
5.2 Termine 2017 48

**6 TALENTMANAGEMENT** **49**

**7 EXPERTENNETZWERK** **50**

**8 DIENSTLEISTUNGSPORTFOLIO PERSONAL** **52**

8.1 Administration 53
8.2 Recruiting 54
8.3 Beratung / Coaching 55
8.4 Workshops 55

# **1 EINLEITUNG** KOMPETENZBASIERTE PERSONALENTWICKLUNG

**Elementarer Bestandteil des Konzepts im Aus- und Weiterbildungsbereich sowie in der Personalentwicklung der MARTENS & PRAHL Versicherungsmaklergruppe ist die Ausrichtung an der Unternehmensphilosophie der Gruppe.**

Diesem Ansatz liegt die Idee zugrunde, dass berufliche Bildung immer auch einen wichtigen Beitrag zur Persönlichkeitsentwicklung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter leistet. Basierend auf diesen Einstellungen hat sich die MARTENS & PRAHL Akademie ein ganzheitliches Verständnis von Personalentwicklung zum Ziel gesetzt, in welchem die Übergänge in der Bildungskette von der beruflichen Erstausbildung über die Weiterbildung und Nachwuchsförderung bis hin zum Expertennetzwerk durch unterschiedliche Maßnahmen der PE begleitet werden.

**Wie auch in der Weiterbildungsinitiative der Versicherungswirtschaft festgeschrieben, unterstützen wir die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gruppe bei der kompetenzbasierten Professionalisierung.**

Durch das vielfältige und offene Angebot kann sich jeder seine persönlichen Lernziele selbst gestalten.Das Bildungsangebot unserer Gruppe ist aus diesem Grund an einem Kompetenzmodell orientiert, welches die berufliche Handlungsfähigkeit in unserer Tätigkeit als Versicherungsmakler im Blick hat, klar definierte Ziele vorgibt und die Erreichung dieser Ziele messbar macht. Hierbei steht neben der fachlichen besonders die Förderung der personalen Kompetenz im Vordergrund, die auf die sozialen und reflexiven Aspekte der Persönlichkeitsentwicklung zielt.

Das Vorgehen ist vor dem Hintergrund zu sehen, dass auch die Brancheninitiative „gut beraten“ die Beratungskompetenz ganzheitlich betrachtet und für unsere Gruppe der Stellenwert der Unternehmensphilosophie („Die Zahlen folgen den Ideen und die Ideen den Werten“) gestärkt werden soll, um sowohl den Anforderungen an die Kundenberatung der Zukunft zu begegnen, als auch den wertschätzenden Umgang der KollegInnen untereinander zu fördern.

NACHFOLGENDE GRAFIK ZEIGT DAS KOMPETENZMODELL, WELCHES AUCH DER BRANCHEN-INITIATIVE ZUGRUNDE LIEGT, IN ANLEHNUNG AN DAS MODELL DES DEUTSCHEN QUALIFIKATIONS-RAHMENS (DQR)

Die **Fachkompetenz** teilt sich in zwei Dimensionen: **WISSEN UND FERTIGKEITEN.**
Die Seminarteilnehmerinnen und -teilnehmer erwerben bzw. vertiefen zunächst Kenntnisse und Wissen fachbezogener Art. Die Anwendung bzw. Erprobung des erworbenen Wissens mündet ein in anwendbare Fertigkeiten. In der Kategorie „Wissen" geht es daher um das statische Kennenlernen neuer Sachverhalte (die beschreibenden Schlüsselwörter für die Seminarmatrix sind z.B. kennen, darstellen, erläutern). Die Kategorie „Fertigkeiten" bringt zum Ausdruck, wie das Wissen dynamisch in der Beratungspraxis angewendet werden kann (Schlüsselwörter hier sind z.B. anwenden, analysieren, durchführen).

In der Ergänzung zur Fachkompetenz steht die **Personale Kompetenz – Sozialkompetenz und Selbstständigkeit:** Anders als bei der Fachkompetenz nehmen wir in der Seminarmatrix keine Differenzierung der beiden Dimensionen vor, sondern verwenden sie unter der Bezeichnung „Personale Kompetenz" gemeinsam. Schlüsselwörter sind beispielsweise reflektieren, kommunizieren und verantworten.

Die **Beratungskompetenz** gründet auf allen vier Dimensionen des Kompetenzmodells und wird im Rahmen der Weiterbildungsinitiative abgeleitet aus einem berufstypischen Tätigkeitsprofil des Versicherungsmaklers.

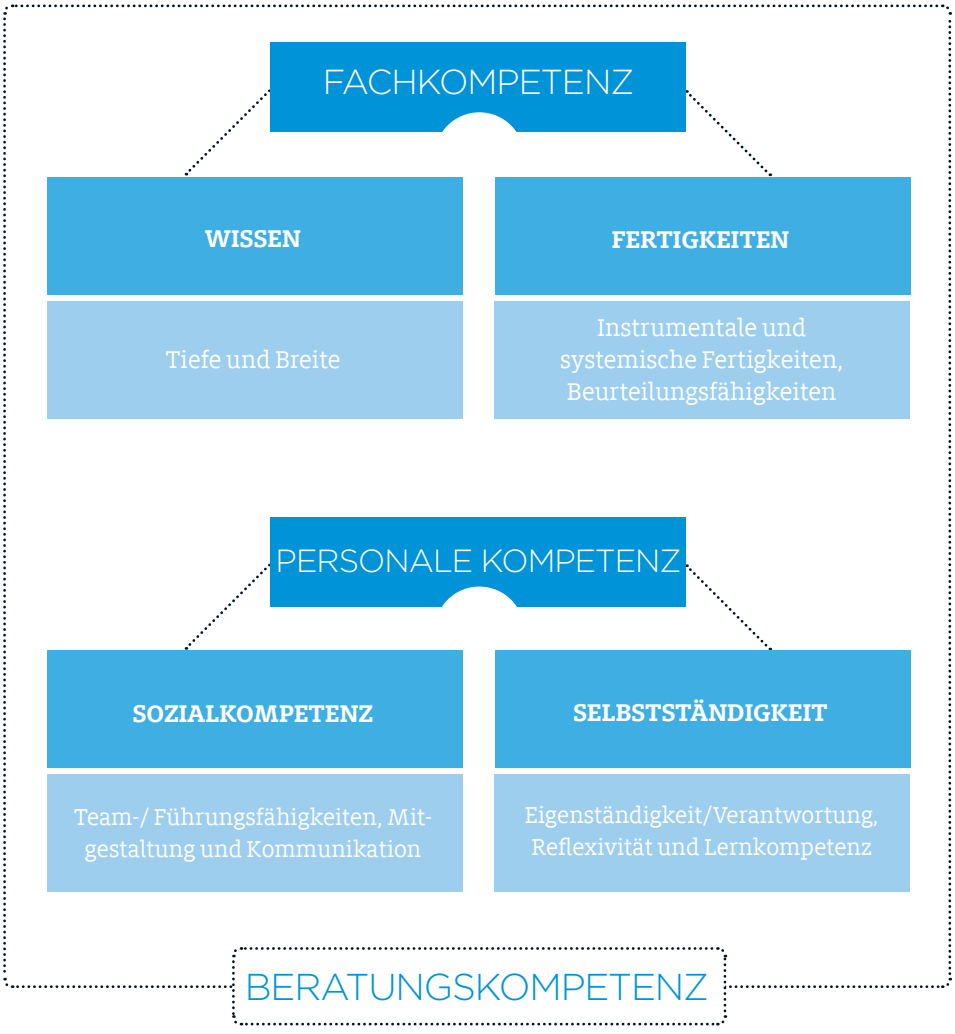



Abbildung 1: Kompetenzmodell nach DQR, Quelle: Konzept der Weiterbildungsinitiative „gut beraten", 2013, S. 6 f.

# 2 WEITERBILDUNGSPUNKTE
# MIT WISSEN PUNKTEN

**Ansprechpartnerin:**

Dr. ANDREA POETZSCH-HEFFTER

T 0451 88 18 227
aph@martens-prahl.de

## 2.1 BEWERTUNGSKRITERIEN

Die Bildungsangebote der MARTENS & PRAHL Akademie entsprechen den Vorgaben der Weiterbildungsinitiative „gut beraten" der Versicherungswirtschaft. Da wir als anerkannter Bildungsdienstleister die Aufgabe der ganzheitlichen Persönlichkeitsentwicklung sehr ernst nehmen, sind alle Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen systematisch und aus bildungstheoretischer Sicht zukunftsweisend organisiert. Die Vergabe der Weiterbildungspunkte für unsere Bildungsmaßnahmen richtet sich nach folgenden Kriterien:

### PLANUNG

Die Seminare sind in unserem Bildungsprogramm mit zeitlichem Vorlauf zur Veranstaltung ausgeschrieben und in einheitlicher Form für die Teilnehmenden dargestellt:

- **Titel der Maßnahme**
- **Adressatengruppe**
- **Ziele der Maßnahme**
- **Inhalte**
- **Angaben zum/zur Referenten/ -in**
- **Didaktische Methode/ -n**
- **Zeitlicher Rahmen**
- **Organisatorische Hinweise**
- **Anzahl der erzielbaren Weiterbildungspunkte**

Jeder Maßnahme liegt eine Ablaufplanung zugrunde, die die Durchführung unterstützt. Die bei uns gewählte Form ist die eines Seminarablaufplanes (SAP), ergänzt durch Lernziele und Kompetenzbeschreibungen für die einzelnen Seminarteile. Aus dieser Ablaufplanung geht die Anzahl der zu bewertenden Unterrichtseinheiten nachvollziehbar hervor.

### SYSTEMATISCHE ORGANISATION

Der Anmeldeschluss zu einer Maßnahme liegt grundsätzlich 14 Tage vorher, abweichende Termine sind in den organisatorischen Hinweisen angekündigt. Nach erfolgter fristgerechter Anmeldung zu einer Veranstaltung erhalten Teilnehmende und Referierende zeitnah eine schriftliche Bestätigung sowie eine Teilnehmerliste. Die Anmeldebestätigung enthält eine Beschreibung des Seminars entsprechend der oben genannten Kriterien. Die Anwesenheit der Teilnehmer und Teilnehmerinnen wird von den Durchführenden der Maßnahme verbindlich dokumentiert sowie von der Martens & Prahl Akademie archiviert.

### SICHERUNG DER QUALITÄT DER TRAINERINNEN UND TRAINER

In unserer Bildungseinrichtung liegen klar definierte Anforderungsprofile für das Lehr- und Trainingspersonal vor. Die Einhaltung der Anforderungen ist über systematische Prozesse sichergestellt. So verfügen unsere Referenten/-innen über folgende Fähigkeiten, die für das jeweilige Fachgebiet in angemessener Tiefe ausgeprägt sind:

- **Berufserfahrung:** Langjährige Berufspraxis im jeweiligen Lehrbereich;

- **Sachkompetenz:** Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten in den theoretischen Grundlagen, rechtlichen Rahmenbedingungen und in der Kundenberatung der jeweiligen Lehrbereiche;

- **Sozialkompetenz:** Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten in der Steuerung sozialer Interaktionsprozesse (z. B. Feedback geben, Gruppenprozesse wahrnehmen und steuern, Lernprozessbegleitung);

- **Selbstkompetenz:** Verantwortung für die erfolgreiche Durchführung der Maßnahme übernehmen (z.B. Lernerfolgsgespräche durchführen, Persönlichkeitsentwicklung fördern, Transfer der Lernziele in die Praxis fördern);

- **Methoden- und Medienkompetenz:** Schaffung einer anregenden Lernatmosphäre (z. B. variante Moderations- und Präsentationsmethoden sowie Einsatz von verschiedenen Lernmedien;

- **Organisatorische Fähigkeiten:** Unterstützung der systematischen Lernprozesse (z. B. Zielgruppenanalyse erstellen, Lernziele definieren, Seminarkonzepte sowie Ablaufpläne erarbeiten und anpassen.

WICHTIG IST
DIE BEREITSCHAFT
ZUR WEITERBILDUNG
DER FACHLICHEN,
PÄDAGOGISCHEN UND
PERSÖNLICHEN FÄHIGKEITEN
IM SINNE DER BERUFLICHEN
HANDLUNGSKOMPETENZ.

## 2.2 BERECHNUNG DER WEITERBILDUNGSPUNKTE

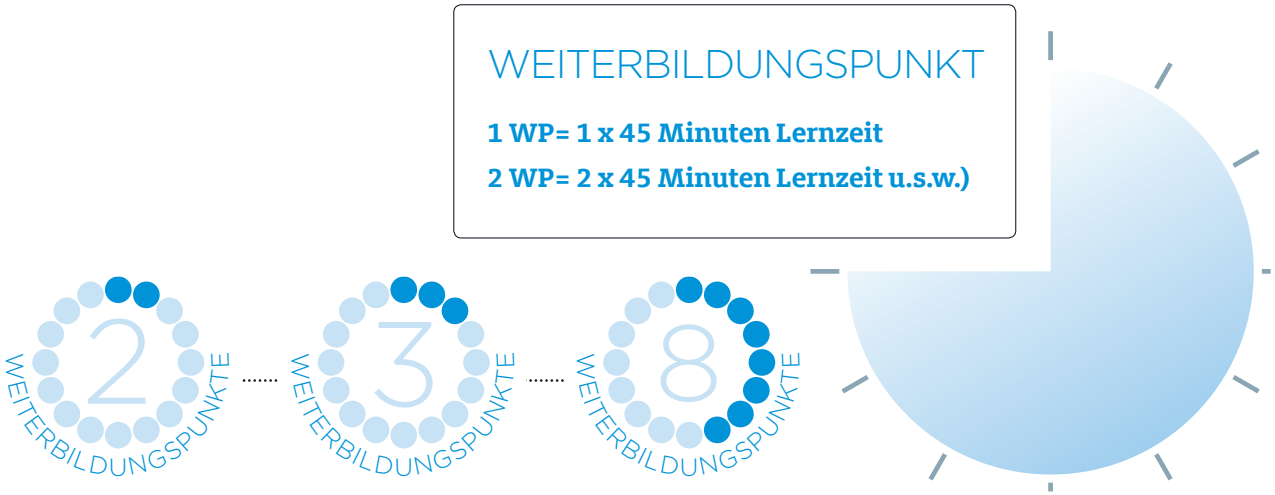
Um die Berechnung der **Weiterbildungspunkte** möglichst transparent zu gestalten, wird die der jeweiligen Maßnahme zugrunde liegende Ablaufplanung (SAP) herangezogen.

**Eine Lernzeit von 45 Minuten (Unterrichtseinheit, UE) entspricht: 1 Weiterbildungspunkt (WP). Die maximal zu erreichende Punktzahl für eine Weiterbildungsmaßnahme ist gleich der Anzahl der Unterrichtseinheiten UE.**

Lernzeiten von unter 45 Minuten werden dann angerechnet, wenn sie im Rahmen einer längeren zusammenhängenden Maßnahme erbracht werden. Bei der Bewertung der Teilelemente unter 45 Minuten wird je nach Zeitumfang anteilig bewertet; alle Teilpunkte einer Veranstaltung werden zu einer Gesamtpunktzahl addiert und dann einmal kaufmännisch gerundet. Dies gilt sowohl für Präsenzmaßnahmen als auch für die verschiedenen Arten von E-Learning gleichermaßen.

Ergänzende Regeln gelten für zwei Maßnahmenarten:

- **E-Learning-Formen**
- **und Praxisbegleitung als Individualtraining.**



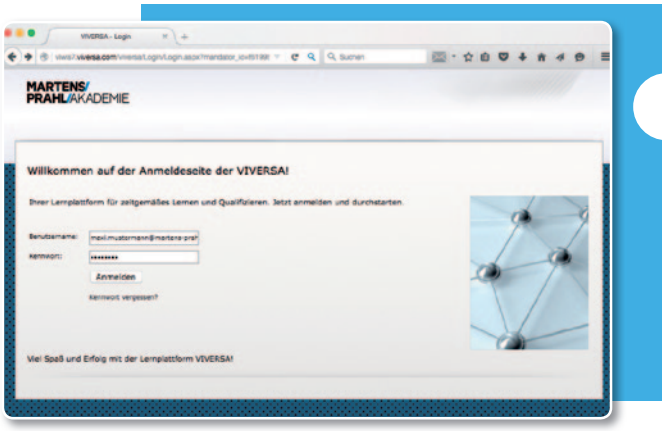
# 3 ANMELDUNG
# SO EINFACH GEHT DAS

**Auf unserer neuen Online-Lernplattform kann mit wenigen Klicks die Anmeldung zu den Seminarveranstaltungen durchgeführt werden. Hier sind alle Informationen rund um die Veranstaltungen der MARTENS & PRAHL AKADEMIE übersichtlich zusammengefasst.**

### 1. ÜBER DEN FOLGENDEN LINK

bzw. über den MARTENS & PRAHL SharePoint ist die Online-Plattform der Akademie erreichbar:

**http://akademie.martens-prahl.de/**

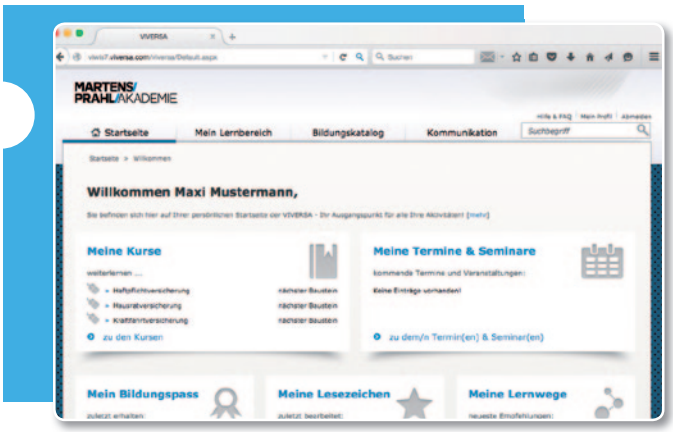



### 2. DIE REGISTRIERUNG

erfolgt auf der Startseite mit dem Button „Registrieren“. Im Anschluss wird die Zugangskennung für zukünftige Anmeldungen per Mail zugesandt.

### 3. IM REITER „BILDUNGSKATALOG“

sind alle Angebote der Akademie hinterlegt und für eine Anmeldung auswählbar. Auch die Bildungsbroschüre ist als Gesamtüberblick aufzurufen.



## EIN PAAR WICHTIGE HINWEISE

Die neue Lernplattform umfasst nicht nur die von uns angebotenen Präsenzveranstaltungen in aktueller Form, sondern bietet darüber hinaus die Möglichkeit, online zur Verfügung gestellte Lernmedien zu Versicherungsthemen zu nutzen. Auch die Vorbereitung auf die kammerzertifizierte Prüfung zum/-r Versicherungsfachmann/-frau ist mit dem relevanten Fragenpool abrufbar. [1] 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 versenden wir ca. sechs Wochen vor Beginn einer Veranstaltung eine verbindliche Einladung über die Akademie.**

## DAS NEUE ANMELDUNGSVERFAHREN BIETET VIELE VORTEILE:

- Nach der Anmeldung erhaltet Ihr per E-Mail sofort eine Eingangsbestätigung.
- Eine Teilnahmebestätigung folgt zeitnah. Sollte eine Veranstaltung ausgebucht sein, benachrichtigen wir telefonisch oder per E-Mail, um evtl. Alternativen zu besprechen.
- Unmittelbar vor Veranstaltungsbeginn versenden wir eine Aufstellung der Teilnehmenden.
- Liegt uns die Einwilligungserklärung zur Punktemeldung im Rahmen der Weiterbildungsinitiative „gut beraten" sowie die VV-ID vor, übermitteln wir innerhalb von zwei Wochen nach der Veranstaltung die Weiterbildungspunkte an die Weiterbildungsdatenbank (WBD) des Berufsbildungswerks der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. Die Kosten für die Punkte sind in der Seminargebühr inkludiert. Es erfolgt keine gesonderte Berechnung.

## 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 14 Tage vor Seminarbeginn ist eine Abmeldung kostenfrei möglich, es sei denn, es ist in der Einladung anders ausgeschrieben.

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

**akademie@martens-prahl.de** gesendet werden.

**In der angegebenen Seminargebühr sind zusätzlich zur Tagungspauschale enthalten:**

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

Nicht enthalten sind anfallende Übernachtungskosten sowie Parkgebühren, Telefonkosten etc. Bei einigen Veranstaltungen sind die Kosten der Übernachtung in die Seminargebühr miteinkalkuliert.

## MINDEST- UND MAXIMALZAHL DER TEILNEHMENDEN

Bei mindestens 10 Teilnehmer/-innen 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 Teilnehmenden führen wir eine Warteliste, welche in der Folge der eingehenden Anmeldungen gepflegt wird. Grundsätzlich sind bei allen in diesem Bildungsprogramm genannten Terminen, Inhalten und Veranstaltungsorten Änderungen vorbehalten.

# 4 WEITERBILDUNG
# NACH BEREICHEN GEGLIEDERT

**Um unsere Kunden verantwortungsbewusst und fachlich auf hohem Niveau beraten zu können, haben wir die Bildungs- und Personalentwicklungsangebote nach folgenden Kategorien gegliedert.**

**Ansprechpartnerinnen:**

SILKE CHRISTENSEN

T 0451 88 18 271
silke.christensen@martens-prahl.de

TINA REIMERS

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

DR. ANDREA POETZSCH-HEFFTER

T 0451 88 18 227
aph@martens-prahl.de

**4.1** Firmen- und Privatkunden Sach-Schaden/ Versicherung

**4.2** Spartenübergreifend

**4.3** Selbst- und Führungskompetenz

**4.4** Digitales Lernen und Medienkompetenz

**4.5** Inhouse-Veranstaltungen

# WEITER BILDUNGS-BEREICH 4.1 FIRMENKUNDEN-SACH-/SCHADEN-VERSICHERUNG

In diesem Weiterbildungsbereich geht es um die versicherungsspartenbezogene Förderung von Kenntnissen, Fertigkeiten und Fähigkeiten zum weiteren Ausbau der Beratungskompetenz; Speziell im gewerblich/industriellen sowie im privaten sachorientierten Kundensegment.

# Flottenversicherung in der Praxis

## ADRESSATENGRUPPE:

Alle Mitarbeiter/-innen der Martens & Prahl Gruppe.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Erwerb grundlegender Kenntnisse im Bereich des KFZ-Flotten-Geschäftes und des Risk-Managements bei KFZ-Flotten.

## REFERENTEN:

**Annekatrin Winkler,**
Kundenbetreuerin,
Martens & Prahl Vers. GmbH Hamburg

**Gunnar Rutz,**
Abteilungsleiter Schadenverhütungsmanagement,
R+V- Konzern

**INHALTE:**

- Schadenmanagement des eigenen KFZ-Kunden-Bestandes
- Praxistipps zum Flottenversicherer-Markt
- Tools (MP-Excel-Flotten-Liste / AMS)
- Darstellung unterschiedlicher Flottenkonzepte
- Darlegung der Anforderungen der Versicherer bei der Flotten-Ausschreibung
- Darstellung diverser Risk-Management-Konzepte
- Aufzeigen der Wirkung von Risk-Management anhand von praktischen Beispielen

## SEMINAR 16.101

8 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Schulung mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM**
UND ZEITLICHER RAHMEN

**A / 02.02.2017 – BERLIN**
**B / 06.06.2017 – HAMBURG**

PRÄSENZSEMINAR
9.30 UHR – 17.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Veranstaltungsort:**
A) Martens & Prahl Berlin,
Monbijouplatz 11, 10178 Berlin

B) Martens & Prahl Holding Konferenzraum,
Gotenstraße 17, 20097 Hamburg

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
**oder per Email:**
akademie@martens-prahl.de

**Seminargebühren: 95,00 € / pro Person**



*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Erwerb grundlegender Kenntnisse im Bereich der Sparte „Cyber“ und Anwendung in der Praxis

## ADRESSATENGRUPPE:

Kunden- und Fachberater/-innen der Martens & Prahl-Gruppe.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Die Teilnehmer kennen die wesentlichen Risiken, die in der Cyber-Versicherung abgedeckt sind, können diese beziffern und verstehen die Deckungselemente. Sie können die Erstansprache der Kunden selbständig übernehmen und lernen die Begriffe des Cyber-Risikos kennen.

## REFERENTEN:

**Dr. Sven Erichsen,**
Geschäftsführer Erichsen GmbH

**INHALTE:**

- Übersicht über die Risikosituation Cyber, z.B. DDoS-Attacken, Verschlüsselungstrojaner etc.
- Beispiele von Schadenfällen
- Einschätzung des Risikos beim Kunden und dessen Bewertung
- Deckungsinhalte der Cyber-Versicherung
- Abgrenzung zu den anderen Versicherungssparten
- Führen von Kundengesprächen
- Übersicht über den Versicherungsmarkt und die wesentlichen Unterschiede zwischen den Marktteilnehmern
- Tarifierung
- Präventionsmaßnahmen



## SEMINAR 16.102

8 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Schulung mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM** UND ZEITLICHER RAHMEN

**15.02.2017**
PRÄSENZSEMINAR,
10.00 UHR – 17.00 Uhr

**Organisatorische Hinweise**

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
oder per Email:
akademie@martens-prahl.de

**Veranstaltungsort:**
AMERON Hotel Speicherstadt,
Am Sandtorkai 4,
20457 Hamburg

**Seminargebühren: 150,00 € / pro Person**

*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Gewerbe- und Industrierisiken - verstehen, reduzieren und versichern

## ADRESSATENGRUPPE:

Industrie- und Gewerbekundenmakler der Martens & Prahl Gruppe und interessierte Mitarbeitende.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Die Teilnehmer erwerben vertiefende Einblicke in die verschiedensten Risiko-Situationen unterschiedlicher Branchen produzierender Gewerbe- und Industrie-unternehmen und sind dadurch besser in der Lage, die Risiken der Kunden zu verstehen und realistische und praktikable Vorschläge zur Risikominimierung bzw. bedarfsgerechter Risikoüberwälzung gemeinsam mit den Kunden zu erarbeiten.

**INHALTE:**

- Analyse der verschiedensten Risiken, die in Gewerbe- bzw. Industrieunternehmen anzutreffen sind
- Visuelle Darstellung, welche Auswirkungen diese Risiken auf das entsprechende Unternehmen haben können
- Beschreibung von konkreten organisatorischen und technischen Maßnahmen, mit denen diese Risiken auf ein für das Unternehmen akzeptables Maß reduziert werden können
- Beschreibung versicherungstechnischer Lösungen zur Absicherung der Restrisiken

## REFERENTEN:

**Thomas Bär,**
Partner, Carl Jaspers Versicherungskontor

## SEMINAR 16.103

8 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Schulung mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM**
UND ZEITLICHER RAHMEN

**19.01.2017**
PRÄSENZSEMINAR
10.00 UHR – 17.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Veranstaltungsort:**
RAMADA Hotel Hamburg City Center,
Amsinckstraße 39,
20097 Hamburg

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
**oder per Email:**
akademie@martens-prahl.de

**Seminargebühren: 95,00 € / pro Person**



*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Allianz Haftpflicht Seminar

## ADRESSATENGRUPPE:

Alle Mitarbeitenden der Martens & Prahl Gruppe, die in der Haftpflicht-Branche tätig sind und über solide Kenntnisse in diesem Bereich verfügen.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Erwerb vertiefender Kenntnisse im Bereich Haftpflicht.

## REFERENTEN:

**Hajo Röbe-Oltmanns,**
Senior-Underwriter,
Allianz Deutschland AG,
Hamburg

**und weitere Referenten**

**INHALTE:**

**Teil 1:**

- Haftpflichtgrundlagen
- Umwelthaftpflicht-Versicherung
- Umweltschaden-Versicherung

**Teil 2**:

- Produkthaftung
- allg. Rückrufkostendeckung
- KFZ-Rückrufkosten-Versicherung



## SEMINAR 16.104

15 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Schulung mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM** UND ZEITLICHER RAHMEN

**01. & 02.03.2017**
PRÄSENZSEMINAR, ZWEITÄGIG
10.00 UHR – 17.00 UHR
09.30 UHR – 17.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
oder per Email:
akademie@martens-prahl.de

**Veranstaltungsort:**
Allianz Versicherungs-AG,
Kapstadtring 2,
22297 Hamburg

**Seminargebühren: 150,00- € / pro Person**
Ohne Übernachtung!

*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Gewerbliche und industrielle Sach- und Sach-BU-Versicherung

## ADRESSATENGRUPPE:

Experten und Expertinnen bzw. Fachbetreuer/-innen Sach- und BU-Versicherung Industrie, Kundenbetreuer/-innen und Akquisiteure der Industriekunden.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Aufbau der Summenermittlung und Unterstützung der Kunden in der Praxis soll tiefgehend vermittelt werden. Die Teilnehmer/-innen sollen darüber hinaus das Wesen der PML-Schätzung zur BU-Versicherung verstehen und die diesbezüglichen Fragen diskutieren können.

## REFERENTEN:

**Markus Müller,**
Geschäftsführer,
Carl Jaspers Versicherungskontor GmbH

**INHALTE:**

**Teil 1:**

- Summenermittlung in der Betriebsunterbrechungsversicherung, besondere Fälle

**Teil 2:**

- PML-Schätzung in der Betriebsunterbrechungsversicherung unter Berücksichtigung interner und externer Einflussfaktoren
- Wechsel-, Rück- und Auswirkungsschäden

## SEMINAR 16.105

15 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Seminar mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM** UND ZEITLICHER RAHMEN

**TEIL 1 / 06.04.2017**
**TEIL 2 / 24.04.2017**
PRÄSENZSEMINAR
10.00 UHR – 17.30 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Veranstaltungsort:**
BEST WESTERN PREMIER Hotel Park Consul Köln,
Clevischer Ring 121
Köln

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
**oder per Email:**
akademie@martens-prahl.de

**Seminargebühren: 190,- € / pro Person**



*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# KFZ-Treffen

## ADRESSATENGRUPPE:

Alle KFZ Spezialisten und Spezialistinnen der Martens & Prahl Gruppe.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Erfahrungsaustausch zum KFZ Geschäft und Vernetzung der KFZ Fachleute

## REFERENTEN:

**Julie Schellack,**
Martens & Prahl Versicherungskontor GmbH & Co. KG

**Annekatrin Winkler,**
Kundenbetreuerin, Martens & Prahl Vers. GmbH
Hamburg

**INHALTE:**

- Technik
- Flotte
- Einzelgeschäft / Cover



SEMINAR 16.107

11 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Schulung mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM** UND ZEITLICHER RAHMEN

**12.06.2017 / AB 11.30 UHR**
**13.06.2017 / BIS 16.00 UHR**
PRÄSENZSEMINAR, ZWEITÄGIG

**Organisatorische Hinweise**

**Veranstaltungsort:**
Hamburg

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
oder per Email:
akademie@martens-prahl.de

**Seminargebühren: 300,- € / pro Person**

*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Einführung in die Transportversicherung

## ADRESSATENGRUPPE:

Mitarbeiter/-innen der Martens & Prahl Gruppe mit ersten Erfahrungen in der Transportversicherung.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Die Teilnehmer erwerben grundlegende Kenntnisse der Sparte und können diese in der Kundenberatung anwenden.

## REFERENTEN:

**Joachim Schmieter,**
Transportspezialist und Prokurist Carl Jaspers, Köln

**INHALTE:**

- Transportversicherung im Markt
- Aufteilung der Transportversicherung
- Begriffserklärungen (z.B. Beteiligte Parteien, Lieferbedingungen, Dokumente)
- Aufbau und Inhalt der Police
- Deckungsinhalte (z.B. Interessen, Umfang, Ausschlüsse, Dauer)
- Kalkulation
- Schadenbearbeitung
- Besprechung von Problemfällen der Teilnehmer

## SEMINAR 16.108

7 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Präsentatiomn mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM**
UND ZEITLICHER RAHMEN

**12.10.2017**
PRÄSENZSEMINAR
09.30 UHR – 17.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Veranstaltungsort:**
Carl Jaspers Versicherungskontor GmbH Köln,
Vor den Siebenburgen 2,
50676 Köln

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
**oder per Email:**
akademie@martens-prahl.de

**Seminargebühren: 95,- € / pro Person**



*gemäß der Weiterbildungsinitiative „gut beraten" Martens und Prahl GmbH & Co. KG

# Werte pflegen und Risiken erkennen

**Auch in diesem Jahr bieten wir wieder eine ganze Seminarwoche im Ostseebad Scharbeutz an - dieses Mal unter dem Titel: Risiken - erkennen, qualifizieren und quantifizieren. Die folgenden Seminare (16.110, 16.111, 16.112, 16.113, 16.140) sind als Block, zzgl. Übernachtungskosten sowie als einzelne Veranstaltung buchbar.**

## ADRESSATENGRUPPE:

Alle Mitarbeitenden der Martens & Prahl Gruppe.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Einführung in die Wertewelt der Martens & Prahl Gruppe und Überblick der Risiken für die Versicherungsmakler.

## REFERENTEN:

**Thomas Großmann,**
Partner, Martens & Prahl Holding

**Ralf Kübeler,**
Martens & Prahl Versicherungskontor GmbH Kiel

**INHALTE:**

**Vormittags:**

- Vorstellung der M&P Gruppe
- Einführung in die M&P Philosophie
- Prinzipien der Versicherungswirtschaft

**Nachmittags:**

- Der Versicherungsmakler in einer Welt voller Risiken



## SEMINAR 16.110

8 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Schulung mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM**
UND ZEITLICHER RAHMEN

**13.03.2017**
PRÄSENZSEMINAR
09.00 UHR – 17.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
oder per Email:
akademie@martens-prahl.de

**Veranstaltungsort:**
BDO Schulungszentrum,
Ludwigstrasse 17,
Scharbeutz 23683

**Seminargebühren:** 95,- € **/ pro Person**

*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Privatkundenkonzepte und Sicherungen

## ADRESSATENGRUPPE:

Alle Mitarbeitenden der Martens & Prahl Gruppe.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Die Teilnehmenden erhalten Einblicke in die Privatkundenkonzepte. Sie klären und erkennen den Versicherungsbedarf, schätzen die Risikopotenziale ein, bieten individuelle Lösungsansätze und berücksichtigen Haftungsaspekte.

## REFERENTEN:

**Thomas Schwebe,**
Martens & Prahl Vers.kontor GmbH Lübeck

**Nicolas Streker,**
Asspick Versicherungsmakler GmbH

**Ellen Mandelkow,**
Basler Versicherungen

**Rainer Martienß,**
Martens & Prahl Vers.kontor GmbH Travemünde

**INHALTE:**

- Die Martens & Prahl Konzepte -> Orga
- Privatkundenkonzepte
- Sicherungen (privat und gewerblich)

## SEMINAR 16.111

8 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Schulung mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM** UND ZEITLICHER RAHMEN

**14.03.2017**
PRÄSENZSEMINAR
09.00 UHR – 17.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Veranstaltungsort:**
BDO Schulungszentrum,
Ludwigstrasse 17,
Scharbeutz 23683

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
**oder per Email:**
akademie@martens-prahl.de

**Seminargebühren: 95,- € / pro Person**



*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Prozesse in der Risikoerfassung und Umsetzung in den Versicherungsschutz

## ADRESSATENGRUPPE:

Alle Mitarbeitenden der Martens & Prahl Gruppe.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Die Teilnehmer/-innen erhalten u.a. Einblicke in das Konzept MPI-G und die Prozesse der Risikoerfassung. Vermittelt wird, welche Risikoinformationen wichtig sind, wie sie erfasst werden und wie aus diesen Informationen der Versicherungsschutz strukturiert und beantragt wird.

## REFERENTEN:

**Stefan Wilke**
Gothaer Versicherungen

**Ralph Sanders,**
Martens & Prahl Vers. Kontor GmbH & Co. KG

**Henrik Baumgärtel,**
Martens & Prahl TRIASS GmbH Versicherungsmakler

**INHALTE:**

**Vormittags:**

- MPI-G – das Produkt und Support in der Risikoerfassung

**Nachmittags:**

- Risiken vollständig erfassen - Versicherungsschutz strukturieren



## SEMINAR 16.112

8 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Schulung mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM** UND ZEITLICHER RAHMEN

**15.03.2017**
PRÄSENZSEMINAR
09.00 UHR – 17.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
oder per Email:
akademie@martens-prahl.de

**Veranstaltungsort:**
BDO Schulungszentrum,
Ludwigstrasse 17,
Scharbeutz 23683

**Seminargebühren: 95,- € / pro Person**

*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Gewerbliche Sachversicherungen: Vom Kundengespräch zur Abschlusspräsentation

## ADRESSATENGRUPPE:

Alle Mitarbeitenden der Martens & Prahl Gruppe mit Kenntnissen in der gewerblichen Sachversicherung.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Die Teilnehmer/-innen vertiefen Kenntnisse im Bereich gewerbliche Sachversicherung, vom Kundengespräch bis zur Abschlusspräsentation.

## REFERENTEN:

**Thomas Hopp,**
Maklerbetreuer Vertriebsdirektion Hamburg,
AXA Konzern AG

**Ralf Kübeler,**
Martens & Prahl Versicherungskontor GmbH Kiel

**INHALTE:**

- Kundengespräch
- Erarbeitung des Bedarfs
- Abstimmung mit dem Versicherer
- Erstellung einer Kundenpräsentation
- Präsentation der Ergebnisse

## SEMINAR 16.113

8 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Schulung mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM**
UND ZEITLICHER RAHMEN

**16.03.2017**
PRÄSENZSEMINAR
09.00 UHR – 17.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
**oder per Email:**
akademie@martens-prahl.de

**Veranstaltungsort:**
BDO Schulungszentrum,
Ludwigstrasse 17,
Scharbeutz 23683

**Seminargebühren: 95,- € / pro Person**



*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# WEITER-BILDUNGS-BEREICH 4.2 SPARTEN-ÜBERGREIFEND

In diesem Weiterbildungsbereich geht es um den Ausbau von allgemeinen kaufmännischen Kenntnissen, Fertigkeiten und Fähigkeiten, die über die einzelnen Versicherungssparten hinaus zur Förderung der Beratungskompetenz beitragen.

# Maklerhaftung und Vermögensschadenhaftpflicht

## ADRESSATENGRUPPE:

Alle Mitarbeitenden der Martens & Prahl Gruppe.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Die Teilnehmer/-innen erwerben Kenntnisse im Bereich des Haftungsrechts mit Bezug zur eigenen Maklertätigkeit.

## REFERENTEN:

**Holger Mardfeldt,**
Partner,
Martens & Prahl Holding

**RAin Dr. Svenja Richartz,**
Mund & Fester GmbH & Co. KG

**INHALTE:**

- Haftungsgrundlagen in Gesetz und Rechtsprechung
- Beweislastgrundsätze
- Schadenbeispiele
- Risikominimierung
- Aktuelle Schadenfälle Vermögensschaden-HV

## SEMINAR 16.140

3 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Schulung mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM**
UND ZEITLICHER RAHMEN

**17.03.2017**
PRÄSENZSEMINAR
09.00 UHR – 12.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Veranstaltungsort:**
BDO Schulungszentrum,
Ludwigstrasse 17,
Scharbeutz 23683

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
**oder per Email:**
akademie@martens-prahl.de

**Seminargebühren: 50,- € / pro Person**



*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Akquisition betrifft uns alle!

## ADRESSATENGRUPPE:

Kundenberater/-innen von Gewerbe- und Firmenkunden sowie Freiberuflern und interessierte Mitarbeitende der Martens & Prahl Gruppe.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Teilnehmer/-innen erhalten neue Impulse und Insidertipps zum Thema Marketing und Vertrieb.

## REFERENTEN:

**Peter Ballauff,**
Partner der Martens & Prahl Holding,
Lübeck

**INHALTE:**

- Wo sind Akquise-Ansätze bei den wesentlichen Versicherungssparten?
- Argumente für den Erstkontakt
- Überprüfung der Risikosituation des Kunden
- Präsentationstechniken
- Verhandlungsstrategien



## SEMINAR 16.141

7 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Schulung mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM**
UND ZEITLICHER RAHMEN

**05.04.2017 HAMBURG**
PRÄSENZSEMINAR
09.30 UHR – 16.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Veranstaltungsort:**
RAMADA Hotel Hamburg City Center,
Amsinckstraße 39
20097 Hamburg

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
oder per Email:
akademie@martens-prahl.de

**Seminargebühren: 95,00,- € / pro Person**

*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Freiräume schaffen durch Organisationsoptimierung

## ADRESSATENGRUPPE:

Leitende Angestellte und Geschäftsführende der Martens & Prahl Gruppe.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Effektive Organisation führt zur Kostenoptimierung im Maklerunternehmen. Präzise Formulierungen von Arbeitsprozessen, individuell abgestimmt auf den jeweiligen Maklerbetrieb, tragen zur ertragsorientierten Unternehmensführung bei.

## REFERENTEN:

**Referierende der Deutschen Makler Akademie (DMA) gGmbH**

**INHALTE:**

- Erkennen von Schwachstellen im eigenen Maklerbetrieb
- Implementierung einer Aufbau- und Ablauforganisation
- Optimierter Einsatz von Mitarbeitenden (Organisationsanalyse und Arbeitsplatzbeschreibung)
- Optimierung von Arbeitsprozessen
- Vertragsgestaltung

## SEMINAR 16.142

8 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Seminar mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM** UND ZEITLICHER RAHMEN

**26.04.2017**
PRÄSENZSEMINAR
10.00 UHR – 18.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Veranstaltungsort:**
RAMADA Hotel Hamburg City Center,
Amsinckstraße 39
20097 Hamburg

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
**oder per Email:**
akademie@martens-prahl.de

**Seminargebühren: 95,- € / pro Person**



*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Versicherungsvertragsrecht

## ADRESSATENGRUPPE:

Leitende Angestellte und Geschäftsführende der Martens & Prahl Gruppe.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Hinsichtlich des Umfanges des jeweiligen Versicherungsschutzes muss gerade der Versicherungsmakler als Sachwalter des Kunden Rede und Antwort stehen können. Die Teilnehmer/-innen lernen die Grundzüge des VVG kennen und anwenden.

## REFERENTEN:

**Kathrin Pagel,**
Deutsche Makler Akademie (DMA) gGmbH

**INHALTE:**

- Grundlagen des VVG
- Rechte und Pflichten bei der vorvertraglichen Anzeigepflicht
- Gefahrerhöhungen und Risikoänderungen
- Spezielle Versicherungsbedingungen (Quotelungsverzicht)
- Ermittlung der Schadenhöhe, Abgrenzung Zeitwert, Neuwertregulierung, Klausel zur Neuwertspitze, Mehrwertsteuerproblematik
- Ermittlung des BU-Schadens, Leistungsvoraussetzungen nach Versicherungsbedingungen, Grundlagen der Subsumtionstechnik



## SEMINAR 16.143

8 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Seminar mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM** UND ZEITLICHER RAHMEN

**03.05.2017**
PRÄSENZSEMINAR
10.00 UHR – 18.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
oder per Email:
akademie@martens-prahl.de

**Veranstaltungsort:**
RAMADA Hotel Hamburg City Center,
Amsinckstraße 39
20097 Hamburg

**Seminargebühren: 95,- € / pro Person**

*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Das Mitarbeiterjahresgespräch

## ADRESSATENGRUPPE:

Führungskräfte der Martens & Prahl Gruppe.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Mitarbeiterjahresgespräche konstruktiv und zielgerichtet führen.

## REFERENTEN:

**Silke Christensen,**
Personalentwicklung,
Martens & Prahl Holding,
Lübeck

**INHALTE:**

- Führen nach Persönlichkeitstypen
- Vorbereitung und Durchführung der Mitarbeitergespräche
- Ressourcen der MA erkennen
- Konstruktiv Feedback geben
- Ziele definieren und nachhalten

## SEMINAR 16.145

7 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Seminar mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM**
UND ZEITLICHER RAHMEN

**12.01.2017**
PRÄSENZSEMINAR
10.00 UHR – 17.30 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Veranstaltungsort:**
MARTENS & PRAHL Holding,
Schulungszentrum, Moislinger Allee 9,
23558 Lübeck

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
**oder per Email:**
akademie@martens-prahl.de

**Seminargebühren: 95,- € / pro Person**



*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Recruiting – Do it yourself

## ADRESSATENGRUPPE:

Führungskräfte und Personaler der Martens & Prahl Gruppe.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Mitarbeiter/-innen finden und binden.

## REFERENTEN:

**Silke Christensen,**
Personalentwicklung,
Martens & Prahl Holding,
Lübeck

**INHALTE:**

- Stellenprofile definieren und entwickeln
- Lebensläufe lesen und verstehen
- Bewerbergespräche zielgerichtet führen
- Passung für die Position und das Team überprüfen



## SEMINAR 16.146

7 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Seminar mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM** UND ZEITLICHER RAHMEN

**23.03.2017**
PRÄSENZSEMINAR
10.00 UHR – 17.30 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Veranstaltungsort:**
MARTENS & PRAHL Holding,
Schulungszentrum, Moislinger Allee 9,
23558 Lübeck

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
oder per Email:
akademie@martens-prahl.de

**Seminargebühren: 95,- € / pro Person**

*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Vertrieb mit System

## ADRESSATENGRUPPE:

Für Geschäftsführende und leitende Angestellte der Martens & Prahl Gruppe.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Die Teilnehmer/-innen erarbeiten in dem Praxisworkshop individuell, wie man künftig seinen Betrieb voranbringen und wie der eigene Betrieb tatsächlich systematisch von selbst laufen kann.

## REFERENTEN:

**Steffen Ritter,**
Vortragsredner, Trainer,
Geschäftsführer der Institut Ritter GmbH

**INHALTE:**

- Wie Gewohnheiten eines Maklerbetriebs schrittweise verändert werden können
- Wie Sie durch Automatismen Ihre Vertriebsarbeit zu steigenden Ergebnissen führen
- Wie es gelingt, auch Mitarbeiter im Innendienst vertriebsforcierend einzubinden
- Wie Sie es schaffen, geeignete Abläufe dauerhaft in Ihre Arbeit zu integrieren

SEMINAR 16.147

8 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

Praxisworkshop

**DATUM** UND ZEITLICHER RAHMEN

**01.02.2017**
PRÄSENZSEMINAR
09.00 UHR – 17.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Veranstaltungsort:**
RAMADA Hotel City Center,
Amsinckstraße 39,
20097 Hamburg

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
**oder per Email:**
akademie@martens-prahl.de

**Seminargebühren: 300,- € / pro Person**



*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Arbeitsrecht – Grundlagen, Fallstricke und viel Praxis

## ADRESSATENGRUPPE:

Geschäftsführende und angehende Führungskräfte.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Grundlegende Kenntnisse im Arbeitsrechts sowie Bewusstsein schaffen für arbeitsrechtliche Problemfelder.

## REFERENTEN:

**Jörn Fuhrken,**
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht

**Fuhrken & Sauer**
Fachanwälte für Arbeitsrecht,
Hamburg

**INHALTE:**

**Grundlagen zum Arbeitsrecht von Arbeitsvertrag bis Zeugnis.**

- Bewerbungsverfahren: Stolpersteine, AGG.
- Durchführung des Arbeitsverhältnisses: Vertrag, Personalakte, Befristung, Arbeitszeitmodell, Boni, Urlaub, Dienstwagen, Homeoffice, Elternzeit, Sanktionen.
- Beendigung: Kündigungsgründe, Abfindung, Arbeitsgericht, Zeugnis.
- Betriebsübergang: Folgen, Risiken.
- Betriebsratsarbeit: Herausforderungen.
- Aktuelle Rechtsprobleme aus Ihrer Praxis



## SEMINAR 16.148

5 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Schulung mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Praxisarbeit**

**DATUM** UND ZEITLICHER RAHMEN

**21.11.2017**
PRÄSENZSEMINAR
10.00 UHR – 14.30 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Veranstaltungsort:**
MARTENS & PRAHL Holding,
Schulungszentrum, Gotenstr. 17,
Hamburg

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
oder per Email:
akademie@martens-prahl.de

**Seminargebühren: 95,- € / pro Person**

*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# WEITER-BILDUNGS-BEREICH 4.3 SELBST- UND FÜHRUNGS-KOMPETENZ

Die Förderung und Entwicklung der Selbstkompetenz gilt als tragende Säule im Dreiklang des ganzheitlichen Kompetenzmodells, bestehend aus Selbst, Sozial- und Fachkompetenz. Sparten- und rollenübergreifend widmen wir uns diesem Thema in unseren Seminaren mit Ausrichtungen wie:

- **Kommunikation**
- **Eigene Ressourcen erkennen und sinnvoll und zielgerichtet einsetzen**
- **Selbstoptimierung in der beruflichen Praxis**
- **Sicherung der Leistungsfähigkeit**
- **Persönlichkeitsmodelle in der Arbeitswelt**
- **Krisenhafte Erfahrungen als Chance erkennen und diese nutzen**

# Wer bist Du? – Persönlichkeit und Verhalten Teil1

## ADRESSATENGRUPPE:

Alle Mitarbeitenden der Martens & Prahl Gruppe.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Die eigene Rolle und Identität erkennen und besser verstehen, Anwendung und Übertragung in den Arbeitskontext. Nach diesem Workshop wisst Ihr, wie Ihr Euer Gegenüber verstehen und ihrer/seiner Persönlichkeit entsprechend abholen könnt, habt Euch selbst, Eure Talente und Eure Grenzen besser kennen gelernt und seid in der Lage, wirkungsvoll mit zufriedenen Kunden zu arbeiten.

## REFERENTEN:

**Silke Christensen,**
Personalentwicklung,
Martens & Prahl Holding,
Lübeck

**INHALTE:**

- Grundlagen der Persönlichkeitspsychologie
- Einführung in das Thema / Definition
- Eigene Verhaltensanalyse
- Selbstreflektion / eigene Persönlichkeit
- Ressourcen erkennen und nutzen
- Praxisübungen / Interaktion / Kommunikation



## SEMINAR 16.150

8 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Seminar mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Praxisarbeit**

**DATUM** UND ZEITLICHER RAHMEN

**09.02.2017**
PRÄSENZSEMINAR
10.00 UHR – 17.30 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
oder per Email:
akademie@martens-prahl.de

**Veranstaltungsort:**
MARTENS & PRAHL Holding,
Schulungszentrum, Moislinger Allee 9,
23558 Lübeck

**Seminargebühren: 95,- € + 161,00 € (Insights Analyse) / pro Person**

*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Wer bist Du?
# Persönlichkeit und Verhalten im Kundenkontakt Teil2

## ADRESSATENGRUPPE:

Alle Mitarbeiter/-innen der Martens & Prahl Gruppe, die bereits Erfahrung mit dem Insights Report haben oder das „Big Five“ oder „Wer bist Du?“ Teil 1 – Seminar besucht haben.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Ihr möchtet Eure Kunden sicher und kompetent beraten? Der eine Kunde setzt nicht um, was Ihr ihm geraten habt und ein anderer meldet sich einfach nicht wieder? Bestimmte Menschen rufen Widerstand oder Unverständnis in Euch hervor? Euch sind zufriedene Kunden wichtig, die aus Eurer Beratung einen echten Nutzen mitnehmen können? Dann kommt dieser Workshop für Euch wie gerufen! Der effektive Nutzen des Insights Reports (4 Farben) und die praktische Anwendung in Eurer Arbeit mit Kundenkontakt sind die Ziele dieser Veranstaltung.

**INHALTE:**

- Wie Ihr Eure eigenen Stärken (Verhalten) erkennen und nutzen könnt
- Erfolgreiche Interaktion mit dem Kunden
- Verbesserung der Motivation und des Erfolgs im Kundenkontakt
- Praxisübungen / Dialoge / Feedback
- Anwendung in der eigenen Arbeit

## REFERENTEN:

**Silke Christensen,**
Personalentwicklung,
Martens & Prahl Holding, Lübeck

## SEMINAR 16.151

8 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Seminar mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Gruppenarbeit**

**DATUM**
UND ZEITLICHER RAHMEN

**21.09.2017**
PRÄSENZSEMINAR
10.00 UHR – 17.30 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
**oder per Email:**
akademie@martens-prahl.de

**Veranstaltungsort:**
MARTENS & PRAHL Holding,
Schulungszentrum, Moislinger Allee 9,
23558 Lübeck

**Seminargebühren: 95,- € + 161,00 €**
**(Insights Analyse) / pro Person**



*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Kommunikation und Körpersprache - integrative und kooperative Führung

## ADRESSATENGRUPPE:

Führungskräfte sowie diejenigen, die es werden wollen.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Rollenklärung und Führung sinnstiftend machen und in den Arbeitskontext integrieren.

## REFERENTEN:

**Silke Christensen,**
Personalentwicklung,
Martens & Prahl Holding,
Lübeck

**Annette Engel,**
Hundetrainerin + Verhaltensberaterin

**INHALTE:**

- Rollenklärung
- integrative Führung mittels Kommunikation und Körpersprache
- sensible Wahrnehmung des eigenen Verhaltens
- Verbesserung der nonverbalen Kommunikation
- Selbstreflexion
- gelungene Kommunikation
- authentische Führung und Selbstführung
- Klarheit über persönliche Schwächen und Stärken
- Konstruktives Feedback geben und erhalten



## SEMINAR 16.152

10 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Seminar mit Lehr-/ Lerninteraktion sowie Praxisübungen mit Hunden (da der Hund ein reales Wesen und kein Management-Tool ist, sind die Teilnehmer/-innen im Training mit dem Hund zu 100% im Hier und Jetzt gefordert: Mit ihrer Präsenz + ihrer Konzentration)**

**DATUM** UND ZEITLICHER RAHMEN

**08. & 09.06.2017**
PRÄSENZSEMINAR, ZWEITÄGIG
1. TAG: 10.00 UHR – 17.30 UHR
2. TAG: 10.00 UHR – 15.30 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Veranstaltungsort:**
MARTENS & PRAHL Holding,
Schulungszentrum, Moislinger Allee 9,
23558 Lübeck

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
oder per Email:
akademie@martens-prahl.de

**Seminargebühren: 300,- € / pro Person**

*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

EINE KURZE ATEMPAUSE
UND WEITER GEHTS ...

**WEITER-BILDUNGS-BEREICH 4.4**
DIGITALES LERNEN & MEDIENKOMPETENZ

**WEITER-BILDUNGS-BEREICH 4.5**
INHOUSE-BILDUNGS-ANGEBOTE

5 **AUSBILDUNG**
6 **TALENT-MANAGEMENT**
7 **EXPERTEN-NETZWERK**
8 **DIENSTLEISTUNGS-PORTFOLIO PERSONAL**

# WEITER-BILDUNGS-BEREICH 4.4
# DIGITALES LERNEN & MEDIENKOMPETENZ

**Unsere Bildungsangebote können durch verschiedene Formen des Digitalen Lernens ergänzt werden:**

- Auf unserer Akademie-Lernplattform : **akademie.martens-prahl.de** sind alle Lernmaterialien der Veranstaltungen archiviert und jederzeit auch auf mobilen Endgeräten abrufbar.
- Lerneinheiten sind webbasiert als Webinar und Selbstlernmedium zur Verfügung gestellt – speziell zu allen für die Beratung relevanten Themen: AMS, MARTENS & PRAHL Konzepte, Datensicherheit, SharePoint-Nutzung.
- Web-Based-Training (WBT) zur qualifizierten Vorbereitung auf die Abschlussprüfung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau vor der Industrie- und Handelskammer.

# AMS Anwendertreffen 2017

## ADRESSATENGRUPPE:

Interessierte Anwender/-innen und Verantwortliche des AMS.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Vertiefung bereits vorhandener Kenntnisse, Erarbeitung von Lösungen für bestehende Probleme, Kennenlernen neuer Funktionen und Features.

## REFERENTEN:

**Markus Gerigk,**
ASSFINET Dienstleistungs-GmbH;

**Stefan Flügge,**
IT-Beratung Martens & Prahl Holding

**Ralph Sanders,**
AMS Projektmanagement Martens & Prahl Holding

**INHALTE:**

- Aktuelles
- Weiterentwicklungen der Martens & Prahl Gruppe
- Konzeptrechner
- TGIC und BiPRO
- AMS 5.0 – wie geht es weiter
- Akute Themen der Teilnehmer
- u.v.m.

8 WEITERBILDUNGSPUNKTE

SEMINAR 19.010

**Didaktische Methode/ -n**

**Schulung mit Lehr-/ Lerninteraktion**

**DATUM**
UND ZEITLICHER RAHMEN

**A) SÜD 23. / 24.05. 2017**
**B) OST 13. / 14.06. 2017**
**C) NORD 05. / 06.09.2017**
PRÄSENZSEMINAR, ZWEITÄGIG
TAG 1: 12.00 UHR – 18.00 UHR
TAG 2: 09.00 UHR – 16.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
oder per Email:
akademie@martens-prahl.de

**Veranstaltungsorte:**
**a) RAMADA Landhotel,**
Nürnberg, Oelser Str. 2, 90475 Nürnberg

**b) RAMADA Hotel Berlin Alexanderplatz,**
Karl-Liebknecht-Straße 32, 10178 Berlin

**c) RAMADA Hotel Hamburg City Center,**
Amsinckstraße 39, 20097 Hamburg

**Seminargebühren: 300,- € / pro Person**
**(Zuschlag für Partner ohne PKA)**

*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# AMS Anwenderschulung Basis

## ADRESSATENGRUPPE:

Neue Mitarbeitende, Auszubildende und interessierte Anwender/-innen.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Vertiefung bereits vorhandener Kenntnisse, Erarbeitung von Lösungen für bestehende Probleme, Kennenlernen neuer Funktionen und Features.

## REFERENTEN:

**Ralph Sanders,**
AMS Projektmanagement Martens & Prahl Holding

**INHALTE:**

- Arbeiten mit dem AMS
- Anlegen und Bearbeitung von Kunden, Verträgen, Schäden usw.
- Grundlegende Funktionen
- Arbeiten mit der Vorgangsverwaltung
- Tipps und Tricks

## SEMINAR 16.170

7 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Schulung mit Lehr-/ Lerninteraktion**

**DATUM**
UND ZEITLICHER RAHMEN

**A) 23.02.2017**
**B) 16.08.2017**
PRÄSENZSEMINAR
09.00 UHR – 16.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Veranstaltungsort:**
Martens & Prahl Holding,
Konferenzraum Hamburg,
Gotenstraße 17,
20097 Hamburg

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
**oder per Email:**
akademie@martens-prahl.de

**Seminargebühren: 95,- € / pro Person**



*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# AMS Anwenderschulung Profi

## ADRESSATENGRUPPE:

Mitarbeitende der Martens &Prahl Gruppe, interessierte Anwender/-innen, Teilnehmende des „Basis“ Seminars.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Vertiefung bereits vorhandener Kenntnisse, Erarbeitung von Lösungen für bestehende Probleme, Kennenlernen neuer Funktionen und Features.

## REFERENTEN:

**Markus Gerigk,**
ASSFINET Dienstleistungs-GmbH

**INHALTE:**

- Neues rund um das AMS
- Die Grund- und Experteneinstellungen
- Anlegen und Verwalten von Benutzern im AMS
- Anlegen und Bearbeitung von Sammelverträgen
- Vorgangstypen erstellen und im Unternehmen richtig einsetzen
- Tipps und Tricks
- Wechselfunktion
- Benutzerprofile
- Änderungsjournal
- Ereignisprotokoll
- Nach Bedarf: Con:Center



## SEMINAR 16.171

7 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Schulung mit Lehr-/ Lerninteraktion**

**DATUM** UND ZEITLICHER RAHMEN

**A) 04.04.2017**
**B) 10.10.2017**
PRÄSENZSEMINAR
09.00 UHR – 16.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Veranstaltungsort:**
**Martens & Prahl Holding,**
**Konferenzraum Hamburg,**
**Gotenstraße 17,**
**20097 Hamburg**

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
oder per Email:
akademie@martens-prahl.de

**Seminargebühren: 95,- € / pro Person**
**(Zuschlag für Partner ohne PKA)**

*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Digitalisierung im Bestandverwaltungsprogramm

## ADRESSATENGRUPPE:

Experten & Expertinnen, Leitende und interessierte Anwendende.

## ZIELE DER MAßNAHME:

Vertiefung bereits vorhandener Kenntnisse, Erarbeitung von Lösungen für bestehende Probleme, Kennenlernen neuer Funktionen und Features.

## REFERENTEN:

**Thomas Beckmann,**
Freier Mitarbeiter Martens & Prahl

**Ralph Sanders,**
AMS Projektmanagement Martens & Prahl Holding

**INHALTE:**

- BiPRO – Überblick über die Normen
- TGIC
- Digitalisierung der Versicherungsbranche
- Das komplett papierlose Büro
- Maklerkommunikation 4.0
- Con:Center
- Praktische Beispiele

## SEMINAR 16.172

7 WEITERBILDUNGSPUNKTE

**Didaktische Methode/ -n**

**Schulung mit Lehr-/ Lerninteraktion**

**DATUM**
UND ZEITLICHER RAHMEN

**23.03.2017**
PRÄSENZSEMINAR
09.00 UHR – 16.00 UHR

**Organisatorische Hinweise**

**Anmeldung erforderlich:**
akademie.martens-prahl.de
oder per Email:
akademie@martens-prahl.de

**Veranstaltungsort:**
Martens & Prahl Holding,
Konferenzraum Hamburg,
Gotenstraße 17,
20097 Hamburg

**Seminargebühren: 199,- € / pro Person**



*Weiterbildungspunkte gemäß den Anrechnungsregeln der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

# Alle Webinare auf einen Blick

**Ansprechpartner:**

RALPH SANDERS

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

| DATUM / UHRZEIT | NR. | ART | THEMA | REFERENTEN |
|---|---|---|---|---|
| **11.01. / 10.00 - 11.00 Uhr** | 16.173a | WEBINAR | Serienbriefe im AMS | **Markus Gerigk** |
| **24.02. / 11.00 - 12.30 Uhr** | 16.164 | WEBINAR | Rechtskonforme Vollmachten / Verfügungen | **Horst Loy, JURA DIREKT** |
| **07.03. / 10.00 - 11.00 Uhr** | 16.174 | WEBINAR | AMS.5 | **Christine Kilian** |
| **21.03. / 10.00 - 12.00 Uhr** | 16.175a | WEBINAR | GDV Import im AMS | **Ralph Sanders** |
| **10.05. / 10.00 - 11.00 Uhr** | 16.176 | WEBINAR | Vorgänge im AMS | **Markus Gerigk** |
| **11.05. / 14.00 - 15.00 Uhr** | 16.177 | WEBINAR | Flotten im AMS | **Annekatrin Winkler & Ralph Sanders** |
| **05.07. / 10.00 - 11.00 Uhr** | 16.178a | WEBINAR | Sammelverträge im AMS | **Brit Martienß** |
| **27.09. / 11.00 - 12.00 Uhr** | 16.175b | WEBINAR | GDV Import im AMS | **Ralph Sanders** |
| **08.11. / 10:00 – 11:00 Uhr** | 16.173b | WEBINAR | Serienbriefe im AMS | **Markus Gerigk** |
| **06.12. / 10:00 – 11:00 Uhr** | 16.178b | WEBINAR | Sammelverträge im AMS | **Brit Martienß** |
| **Folgt** | 16.160 | WEBINAR | Share Point-Anwendungen | **Stefan Flügge** |
| **Mehrere Veranstaltungen** | 16.161 | WEBINAR | M&P Konzepte | **Tina Reimers & VR's** |
| **Folgt** | 16.162 | WEBINAR | Datensicherheit | **folgt** |
| **Folgt** | 16.163 | WEBINAR | Kreditversicherung | **Ralf-Patric Paps** |

# Mit Qualität und Effizienz punkten

**Sehr gerne möchten wir auf ein Angebot der Martens & Prahl Akademie hinweisen, das neben inhaltlich hochwertigen Weiterbildungsmassnahmen auch einen effizienten Blick auf die Kostenstruktur ermöglicht:**

# 4.5 DIE INHOUSE-BILDUNGSANGEBOTE!

**Bitte sprecht uns einfach an:**

DR. ANDREA POETZSCH-HEFFTER

T 0451 88 18 227
aph@martens-prahl.de

Einige Partnerunternehmen haben bereits in der Vergangenheit dieses Angebot genutzt und uns Erfahrungsberichte zur Verfügung gestellt:

„Unsere Inhouse-Seminare erfreuen sich recht großer Beliebtheit, da wir entweder gezielt aktuelle Themen aufgreifen oder auf die Wünsche/den Bedarf der Kollegen gezielt eingehen können. Außerdem ermöglichen wir so allen Interessierten die Teilnahme, was bei Veranstaltungen außer Haus nicht machbar ist. Das sind für uns wesentliche Gründe, weshalb wir diese Schulungsart weiter ausbauen wollen. Dabei setzen wir auf externe Trainer, Spezialisten der Versicherer oder auf eigenes Know How."

„Wir haben in den letzten zwei Jahren einige Inhouse-Seminare veranstaltet und, seitdem das durch Martens & Prahl möglich ist, auch bepunkten lassen. In meinen Augen eine sehr gute Alternative zu externen Präsenzseminaren. Großer Vorteil ist der minimierte Zeitaufwand bei hoher Effizienz. Es können mehrere Mitarbeiter, teilweise auch alle, von ein und demselben Referenten geschult werden. Somit reduzieren sich nicht nur der Zeitaufwand, sondern auch die Kosten erheblich. Das Verfahren zur Bepunktung ist unkompliziert, das muss man wirklich nicht scheuen.

Ein weiterer Vorteil ist in meinen Augen, dass eben ganze Abteilungen den gleichen Wissensstand ohne Verlust durch unvollständige Weitergabe oder tendenzielles Wahrnehmen (was ist wichtig, was nicht) vermittelt bekommen.

Im Übrigen ist die Bereitschaft der Gesellschaften solche Inhouse- Seminare kostenfrei abzuhalten wirklich groß.

**Wir hatten bisher Inhouse [Auszug]:**

- Effiziente Kommunikation
- Haftpflicht, rechtliche und versicherungstechnische Grundlagen
- Aufbauseminar Haftpflicht
- Rechtschutz
- Business Knigge
- Kautionsversicherung
- Englischunterricht

Alles in allem kann ich Inhouse-Seminare wirklich wärmstens empfehlen."

Ganz herzlichen Dank an

**Michael Wetzel,**
Saar-Assekuranz-Kontor Freis GmbH
Versicherungsmakler

und

**Daniela Goegler,**
Klemmer International Versicherungsmakler GmbH

Grundsätzlich besteht im Rahmen der Akademie die Möglichkeit, Weiterbildungsangebote exklusiv für ein Haus bzw. für einen geschlossenen Teilnehmendenkreis zu koordinieren.

Der Vorteil liegt in geringen Wegekosten sowie einem sehr individuell auf die jeweilige Bildungsbedarfssituation des Partnerbüros abzustellenden Angebot und das alles entsprechend den Gütekriterien der Brancheninitiative „gut beraten“ – es gibt also Weiterbildungspunkte!

# 5 AUSBILDUNG

**Ansprechpartnerin:**

DR. ANDREA POETZSCH-HEFFTER

T 0451 88 18 227
aph@martens-prahl.de

**Ausbildung- und Studiengänge in der Martens & Prahl Gruppe:**

- Kaufmann/ -frau für Büromanagement.
- Kaufmann/ -frau für Versicherungen und Finanzen, Fachrichtung Versicherung.
- Duales Studium der Betriebswirtschaftslehre (Bachelor of Arts) Schwerpunktsetzung im Bereich des Versicherungswesens in Kooperation mit der Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin.
- Duales Studium in Kooperation mit der Wirtschaftsakademie. Ausbildungsintegrierter Studiengang zum Bachelor of Arts.
- Triales Studium in Kooperation mit dem Hanse-Campus-Lübeck. Ausbildungsintegrierter Studiengang zum Bachelor of Arts.

**Wie unterscheiden sich die Berufsbilder?**

Unsere Ausbildungen zum/zur Kaufmann/ -frau für Büromanagement und zum/zur Kaufmann/ -frau für Versicherungen und Finanzen, sowie das Duale und Triale Studium bei Martens & Prahl sind mehrjährige kaufmännische Ausbildungs- bzw. wirtschaftswissenschaftliche Studiengänge mit verschiedenen Schwerpunktsetzungen. Als zukünftige(r) Kaufmann/- frau für Büromanagement gehört die serviceorientierte Organisation eines modernen Dienstleistungsunternehmens zu den zentralen Aufgaben.

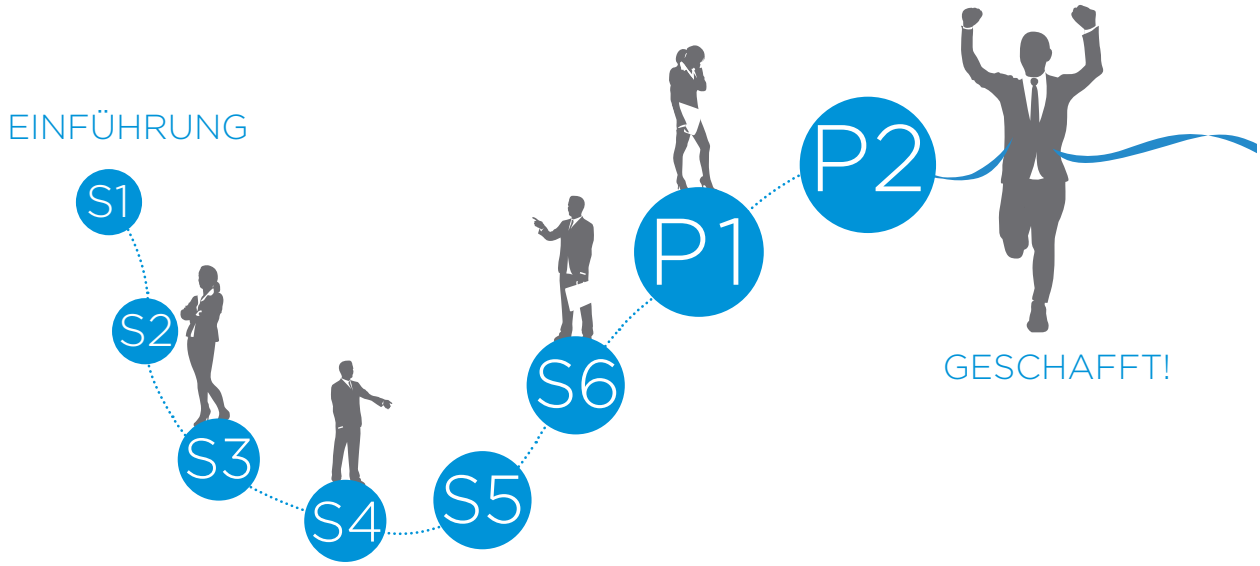
**Der Schwerpunkt der Kaufleute für Versicherungen und Finanzen liegt in der Kundenberatung für Versicherungsangelegenheiten.**

Die akademischen Abschlüsse ermöglichen darüber hinaus vertiefte Einblicke in die wissenschaftlichen Disziplinen, die Unternehmensführung sowie in den spezifischen Bereich der Industrieversicherungen.

**5.1** Gruppenweite Ausbildungsbegleitung

**5.2** Termine 2016

## 5.1 GRUPPENWEITE AUSBILDUNGSBEGLEITUNG




| SEMINAR | | INHALTE |
|---|---|---|
| EINFÜHRUNG SEMINAR 1 (dreitägig) | WERTEORIENTIERUNG | Einführungsveranstaltung: Vorstellung der M+P Gruppe, Grundlagen der Versicherungswirtschaft, Persönlichkeit und Verhalten, Sensibilisierung CI u. Unternehmensphilosophie; erste Fachschulung KFZ-Versicherungen, AMS. |
| SEMINAR 2 (zweitägig) | | Grundlagen Sachversicherung (Hausrat, Wohngebäude, Inhalt ...); Gesprächsführung; Makler als Dienstleister; Telefontraining |
| SEMINAR 3 (zweitägig) | | Grundlagen Haftpflicht-Recht; Knigge für Azubis. |
| SEMINAR 4 (zweitägig) | | Gewerbliche und berufliche Haftpflichtversicherungen; Rechtsschutzversicherungen. |
| SEMINAR 5 (dreitägig) | | Personenversicherungen: Invalidität (Unfall und BU); Systemunterschiede PKV & GKV – Einführung in die GRV; private und betriebliche Altersvorsorge. |
| SEMINAR 6 (zweitägig) | | Schadenmanagement; Unternehmensführung. |
| PRÜFUNG 1/ 2 (nach regionalem Angebot) | Vorbereitung auf die schriftliche und mündliche Abschlussprüfung - regional oder zentral. | |

**KONZEPT:**

Das Schulungsangebot ist als überbetriebliche und die Ausbildung kontinuierlich ergänzende Seminarreihe konzipiert. Thematische Schwerpunkte sind die Versicherungssparten und die Unternehmensführung.

Diese Inhalte werden vertieft, d. h. über das Berufsschulniveau hinaus, praxisnah vermittelt. Die Seminare sind mit einer Rahmung auf Grundlage des werteorientierten Ausbildungskonzeptes versehen (z.B. Beiträge zu nachhaltiger Kundenberatung, Knigge, Werteorientierung und CI). Ziel dabei ist es, neben vertieften fachlichen Kenntnissen und Fertigkeiten besonders auch personenbezogene Fähigkeiten wie Sozial- und Selbstkompetenz zu fördern.

**VERANSTALTUNGSORTE:**

Martens & Prahl Holding,
Moislinger Allee 9
23558 Lübeck

Schulungszentrum
„Haus Buchensee“,
Ludwigstraße 17,
23683 Scharbeutz

**DIDAKTIK:**

Durch das überbetriebliche Schulungsangebot sollen Kompetenzen bei den Auszubildenden entwickelt werden, die sowohl zu vertieften Kenntnissen und Fertigkeiten im Bereich des fachlichen Verständnisses führen, wie zur Weiterentwicklung der Sozial- und Selbstkompetenz. Die fachlichen Inhalte werden daher in Lehr- /Lernformen durchgeführt, die durch einen hohen Anteil an interaktiven Elementen, z.B. Übungen, Fallbeispielen, Rollenspielen, ausgezeichnet sind. Regelmäßige Feedbackrunden erhöhen die Partizipationsmöglichkeiten und -erfahrungen, die Projektarbeit trägt zur Entwicklung der Verantwortungsübernahmebereitschaft bei.

## 5.2 TERMINE 2017

| SEMINAR-NR. | DATUM | MODUL | JAHRGANG | THEMEN | REFERENTEN |
|---|---|---|---|---|---|
| 16.180 | 30.01. – 31.01.2017 | 02/2016 | Beginner 2016 | Hausrat/Gebäude/Inhalt; Telefontraining | **Thomas Schwebe; Wilfried Huhmann** |
| 16.181 | 15.02 - 16.02.2017 | 05/2015 | Beginner 2015 | Personenversicherungen | **Thomas Schwebe; Sandra Hartfelder; Dagmar Brüßhaber; Stefan Klabes** |
| 16.182 | 23.03.- 24.03.2017 | 03/2016 | Beginner 2016 | Haftpflicht Teil I; Knigge | **Paulina Pieloth; Daliah Schön** |
| 16.188 | 01.06.2017 | Ausbilder-Treffen (Networking, Erfahrungsaustausch, Aktuelles aus Berufsbildungspolitik und Branchenentwicklungen im Ausbildungsbereich) | | | |
| 16.183 | 06.07.- 07.07.2017 | 06/2015 | Beginner 2015 | Schaden- & Leistungsmanagement; Unternehmensführung | **Peer Schiemann; Philipp Ritterhoff; Thes Dallmeier-Tießen** |
| 16.189 | 13.09.- 15.09.2017 | 01/2017 | Beginner 2017 | Einführungsveranstaltung | **Ralf Kübeler; Ralph Sanders; Partner der Holding; Spezialist KFZ; Andrea Poetzsch-Heffter; Silke Christensen** |
| 16.184 | 28.09.- 29.09.2017 | 04/2016 | Beginner 2016 | Haftpflicht Teil II, Grundlagen der privaten und beruflichen Rechtsschutzversicherung | **Tanja Buhmann, Thomas Schwebe** |

# 6 TALENTMANAGEMENT
# FÖRDERUNG VON TALENTEN

**Ab 2016 werden alle Mitglieder der Nachwuchskreise in einem gemeinsamen Projekt zusammengelegt und in diesem Zuge ändert sich auch der Name von NACHWUCHSKREISE in MARTENS/PRAHL/TALENTE, da es vor allem um die Förderung von Talenten sowie deren Stärken, Ressourcen und Potentiale geht.**

**Ansprechpartnerin:**

SILKE CHRISTENSEN

T 0451 88 18 271
silke.christensen@martens-prahl.de

Eine Entwicklung in eine Führungsposition bzw. die Geschäftsführung ist natürlich zu keinem Zeitpunkt ausgeschlossen, soll aber nicht der dominante Treiber für unser Talentmanagement sein, was den Kreis erfreulicherweise noch erweitert, denn es ist sehr in unserem Interesse, auch Fachkräfte und Spezialisten, ihren Ressourcen entsprechend, zu fördern und weiter zu entwickeln.

DIE TALENTE SOLLTEN CIRCA MITTE 20 BIS 40 JAHRE ALT SEIN UND SICH NICHT MEHR IN DER AUSBILDUNG BEFINDEN.

**Wir haben für unser Talentmanagement somit diverse Ziele definiert:**

- Fachkräftemangel vermindern und verhindern
- Mitarbeiterbindung erhöhen
- Nachwuchsförderung aus den eigenen Reihen fördern
- Potentiale analysieren und dementsprechend nutzen
- Aktive und bundesweite Vernetzung unserer Talente
- Praxisrelevante Projektarbeit mit Nutzungspotential für die Vorgesetzten der Talente
- Gruppenweiter Wissenstransfer

**Als Entscheidungshilfe zur Auswahl geeigneter Teilnehmer können die folgenden Fragen hilfreich sein:**

- **Leistung:**
Welche Mitarbeiter haben in den vergangenen Monaten bzw. Jahren überdurchschnittliches geleistet?

- **Leistungsentwicklung:**
Welche Mitarbeiter haben ihre Kollegen in den vergangenen Monaten in ihrer Entwicklung deutlich überholt?

- **Motivation:**
Welche Mitarbeiter sind hungrig, gehen regelmäßig eine „Extrameile“ und brennen für das, was wir tun?

- **Charakter:**
Welchen Mitarbeitern traue ich es zu, ein Vorbild für die Anderen zu sein?

# 7 EXPERTENNETZWERK UND KONZEPT

**Die Experten und Expertinnen vertiefen ihre Kenntnisse und Fertigkeiten in den jeweiligen Schwerpunktbereichen Feuer/Industrie (16.403), Haftpflicht (16.404), Transport (16.405) sowie Kraftfahrzeugversicherung (16.406). Einen weiteren Arbeitskreis gibt es für den Themenschwerpunkt „Privatgeschäft“ (16.407).**

**Ansprechpartnerinnen:**

ALEXANDRA JUNG

T 0451 88 18 124 • M +49 (0) 172 - 42 74 016
alexandra.jung@martens-prahl.de

JULIE SCHELLACK

T 0451 88 18 112 • F +49 (0) 451 88 18 280
julie.schellack@martens-prahl.de

TINA REIMERS

T 0451 88 18 103 • F +49 (0) 451 88 18 280
tina.reimers@martens-prahl.de


Der Erfahrungs- und Kenntnisaustausch dient der gruppenweiten Qualitätsentwicklung in der Kundenberatung. Ziel ist es, ein überregionales Netzwerk zu etablieren, das durch regelmäßig stattfindende Fachseminare begleitet wird. Didaktisch-methodisch sind die Weiterbildungsmaßnahmen im Bereich des Kooperativen Lernens angesiedelt.

DAS GRUNDPRINZIP DES KOOPERATIVEN LERNENS BERUHT AUF DREI PHASEN:

**THINK**
die Teilnehmer arbeiten alleine

**PAIR**
Vergleich und Besprechung der entwickelten Ergebnisse in der Teilgruppe

**SHARE**
Ergebnispräsentation im Plenum

Zentral dabei ist die Bereitschaft der Teilnehmenden zur Verantwortungsübernahme über den eigenen Lernerfolg hinaus zu Gunsten der Gruppe. Kooperatives Lernen ist ein Bestandteil der Civic Education und gehört zum Lernen durch Sprechen. Es beruht auf der Einsicht von John Dewey, dass das gemeinsame Erarbeiten einer Handlungsaufgabe u.a. eine demokratische Lernkultur und damit Demokratie fördert.

| | |
|---|---|
| **12.082** | Arbeitskreis Feuer/Industrie |
| **12.083** | Arbeitskreis Haftpflicht |
| **12.081** | Arbeitskreis Transport |
| **12.080** | Arbeitskreis KFZ |
| **12.084** | Arbeitskreis Privat |
| **12.085** | Arbeitskreis Wohnungswirtschaft |

ES BERUHT AUF DER EINSICHT VON JOHN DEWEY, DASS DAS GEMEINSAME ERARBEITEN EINER HANDLUNGSAUFGABE U.A. EINE DEMOKRATISCHE LERNKULTUR UND DAMIT DEMOKRATIE FÖRDERT.

**KONZEPT WEITERBILDUNG DER EXPERTEN**

**ZIEL**

Aktualisierung des Kenntnisstandes, Erfahrungsaustausch, Networking, Verantwortungsübernahme über den eigenen Zuständigkeitsbereich hinaus (gruppenweit), Qualitätsentwicklung in der Kundenberatung, Fokus: Kompetenzentwicklung vs. Qualifikation.

**ECKPUNKTE**

| INFORMATIONS-WEITERGABE | ARBEITSGRUPPEN / REFERAT | EFFEKTE |
|---|---|---|
| • **Fachlich**<br>• **strukturell** | • **Verantwortlicher Leiter (Moderator, Inputgeber)**<br>- Planung.<br>- Durchführung.<br>- Ergebnisdarstellung.<br>• **Methode: Open Space, Non Conference**<br>- Gleichberechtigung.<br>- Teilnehmende bringen Themen ein. | • **Verantwortungsübernahme durch die Teilnehmenden**<br>• **Kompetenzentwicklung**<br>- Fachkompetenz: Neuerungen, Aktualisierung des Wissensstandes.<br>- Soziale Kompetenz: Networking, Hilfestellungen, Angebot und Nachfrage von Unterstützung, aktives Einbringen.<br>- Selbstkompetenz: Reflexion, Verantwortungsübernahme für größere Zusammenhänge. |

[2]Vgl. Pauli & Reusser, 2000; Reinmann-Rothmeier & Mandl, 2002

# 8 DIENSTLEISTUNGSPORTFOLIO PERSONAL

**Für die Martens und Prahl Gruppe übernehmen wir punktuell oder umfassend die Tätigkeiten der Personalabteilung mit den Schwerpunkten Personalentwicklung, HR-Strategieplanung und deren Umsetzung sowie Recruiting und operative Personalarbeit. Hierbei werden wir entweder selbst tätig oder beraten und schulen zu sämtlichen Fragestellungen.**

**Ansprechpartnerinnen:**

SILKE CHRISTENSEN

T 0451 88 18 271
silke.christensen@martens-prahl.de

Sämtliche Angebote aus unserem Dienstleistungsangebot können wir auch auf Insights-Reports basierend anbieten. Der Talent Insights Report ist ein Tool, das entwickelt wurde, um die individuellen Talente/Ressourcen eines Menschen zu erkennen.

Der Report dokumentiert drei spezifische Bereiche: Verhalten, Motivatoren und deren Integration. Das Erkennen, Reflektieren und Einsetzen des Wissens um die eigenen Stärken und Schwächen in diesen Bereichen, führt zu persönlicher und beruflicher Entwicklung und zu einer höheren Zufriedenheit am Arbeitsplatz.

Andrea Poetzsch-Heffter und Silke Christensen haben seit Anfang Juli 2015 die Akkreditierung für den Insights Report und können diesen in unterschiedlichen Bereichen innerhalb der Gruppe anbieten und einsetzen.

**8.1** Administration

**8.2** Recruiting

**8.3** Beratung / Coaching

**8.4** Workshops

MITARBEITER UND KOLLEGEN FÜR EINE GEMEINSAME ZIELVORSTELLUNG ZU BEGEISTERN UND DEN ENTWICKLUNGSPROZESS ZU EINEM GEMEINSAMEN WEG ZU MACHEN, SIND DIE LEITGEDANKEN UNSERER PERSONALENTWICKLUNG.

## 8.1 ADMINISTRATION

| DIENSTLEISTUNG | INHALTE | KOSTENANTEIL |
|---|---|---|
| ADMINISTRATION | Hier finden sich sämtliche Tätigkeiten, die in den administrativen Teil der Personalarbeit gehören | Umlage |
| VERTRAGSWESEN | Verträge aufsetzen, Verträge prüfen, Vertragsanpassungen und –änderungen. | Umlage |
| ARBEITSRECHT | Beratung zu sämtlichen Fachthemen (Gehälter, Arbeitsverträge, Datenschutzvereinbarung, Zeugnisse, Kündigung usw.). | Umlage |

## 8.2 RECRUITING

| DIENSTLEISTUNG | INHALTE | KOSTEN-ANTEIL |
|---|---|---|
| BEDARFS-ERMITTLUNG | Kapazitätsplanung + Bedarfsermittlung Recruiting, Beratung der Partner hinsichtlich Stellenprofil und -besetzung. | **Umlage** |
| PAKET 1:<br><br>KANDIDATEN-SUCHE/ -AUSWAHL<br><br>(OHNE BEWERBER MANAGEMENT) | • Positionsbeschreibung + Stellenausschreibungen entwerfen und aufbereiten.<br>• Anzeigen schalten (Homepage).<br>• Vorqualifizierung potentieller Kandidaten (Bewerbungen gehen beim Partner ein).<br>• direkte Bewerberauswahl:<br>• Durchführung der Telefon- und persönlichen Interviews.<br>• finale Bewerbungsgespräche.<br>• Entscheidungsberatung. | POSITION:<br><br>**Sachbearbeitung 2.000€ netto**<br><br>**Führungskräfte 3.000€ netto**<br><br>**GF: 4.000€ netto** |
| PAKET 2:<br><br>KANDIDATEN SUCHE/- AUSWAHL<br><br>(MIT BEWERBER-MANAGEMENT) | • Positionsbeschreibung + Stellenausschreibungen entwerfen und aufbereiten, Anzeigen schalten (Homepage).<br><br>• Begleitung und Koordination während des gesamten Auswahlprozesses.<br><br>- Bewerbereingang verwalten (Bewerbungen gehen in der Holding / Silke Christensen) ein.<br>- Bewerbungsunterlagen sichten + prüfen.<br>- Lebensläufe vorselektieren.<br>- Telefontermine vereinbaren.<br>- Interviews vereinbaren.<br>- Telefonische + schriftliche Rückfragen von Bewerbern beantworten.<br>- Durchführung der Telefon- und persönlichen Interviews.<br>- Entscheidungsberatung<br>- Zu- und Absagen der Kandidaten.<br>- Gehaltsverhandlung<br>- Vertragsentwurf<br>- Absagen der Bewerber nach TT (TelefonTermin) oder IT (InterviewTermin). | POSITION:<br><br>**Sachbearbeitung: 4.000€ netto**<br><br>**Führungskräfte: 6.000€ netto**<br><br>**GF: 8.000€ netto** |

## 8.3 BERATUNG / COACHING

| DIENSTLEISTUNG | INHALTE | KOSTENANTEIL |
|---|---|---|
| BERATUNG/ COACHING ZU FOLGENDEN THEMEN... | Alle Inhalte sind auch auf dem Insights-Report basierend möglich. | **Report ohne individuelle Beratung 135,00€ netto**<br><br>**Report mit individueller Beratung 200,00€ netto** |
| ERHALTUNG/ VERBESSERUNG DER QUALIFIKATION | • Mitarbeiterjahresgespräche<br>• Zielvereinbarungen<br>• Mitarbeiterbefragungen<br>• Teambuilding<br>• Konflikte lösen<br>• Ressourcen erkennen und nutzen<br>• Führung<br>• Potentialentfaltung | HONORAR:<br><br>**150,00€ netto / Std.** |
| KOMPETENZ-FÖRDERUNG | • Fachkompetenz<br>• Sozialkompetenz<br>• Führungskompetenz<br>• Schlüsselqualifikationen | HONORAR:<br><br>**150,00€ netto / Std.** |

## 8.4 WORKSHOPS

| DIENSTLEISTUNG | INHALTE | KOSTEN-ANTEIL |
|---|---|---|
| WORKSHOPS | • Kommunikation<br>• Authentische Führung<br>• Körpersprache<br>• Recruiting<br>• Mitarbeiterjahresgespräche<br>• Zielvereinbarungen<br>• Sozialkompetenz<br>• Führungskompetenz<br>• Schlüsselqualifikationen<br>• Systemisches Arbeiten<br>• Persönlichkeitspsychologie<br>• Selbstoptimierung<br>• Achtsamkeit<br>• Stressmanagement<br>• Burnout-Prävention | HONORAR:<br>**TEAM-WORKSHOP**<br><br>**Tag: 600€ netto**<br>**½ Tag: 300€ netto**<br><br>Teilnehmerzahl max. 12 Personen<br><br>HONORAR:<br>**FK-WORKSHOP**<br><br>**Tag: 1.000€ netto**<br>**½ Tag: 500€ netto**<br><br>Teilnehmerzahl max. 12 Personen |

# Dein Klick für Persönlichkeit und Praxis

https://vimeo.com/martensprahl/review/175366574/6ddc4bb738

03:23 Minuten

**Frisch produziert:**
**Der Erklärfilm zu unserer**

KOMPETENZAKADEMIE.

**Jetzt ansehen!**

MARTENS/
PRAHL/SICHER SEIN

**Ein Partnerunternehmen in Ihrer Nähe finden Sie im Internet auf:**

www.martens-prahl.de
www.martens-prahl-versicherungsmakler.de

...oder schreiben Sie uns eine E-Mail an:
**kontakt@martens-prahl.de**

**IMPRESSUM:**
MARTENS & PRAHL
Versicherungskontor GmbH & Co. KG
Moislinger Allee 9 • 23558 Lübeck

**F 0451 88 18 0**
Fax 0451 88 18 280