



Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG

Karriere- entwicklungs- programm Vertrieb

Für alle, die vor Ort Karriere machen wollen.

Willkommen im Allianz Vertrieb.

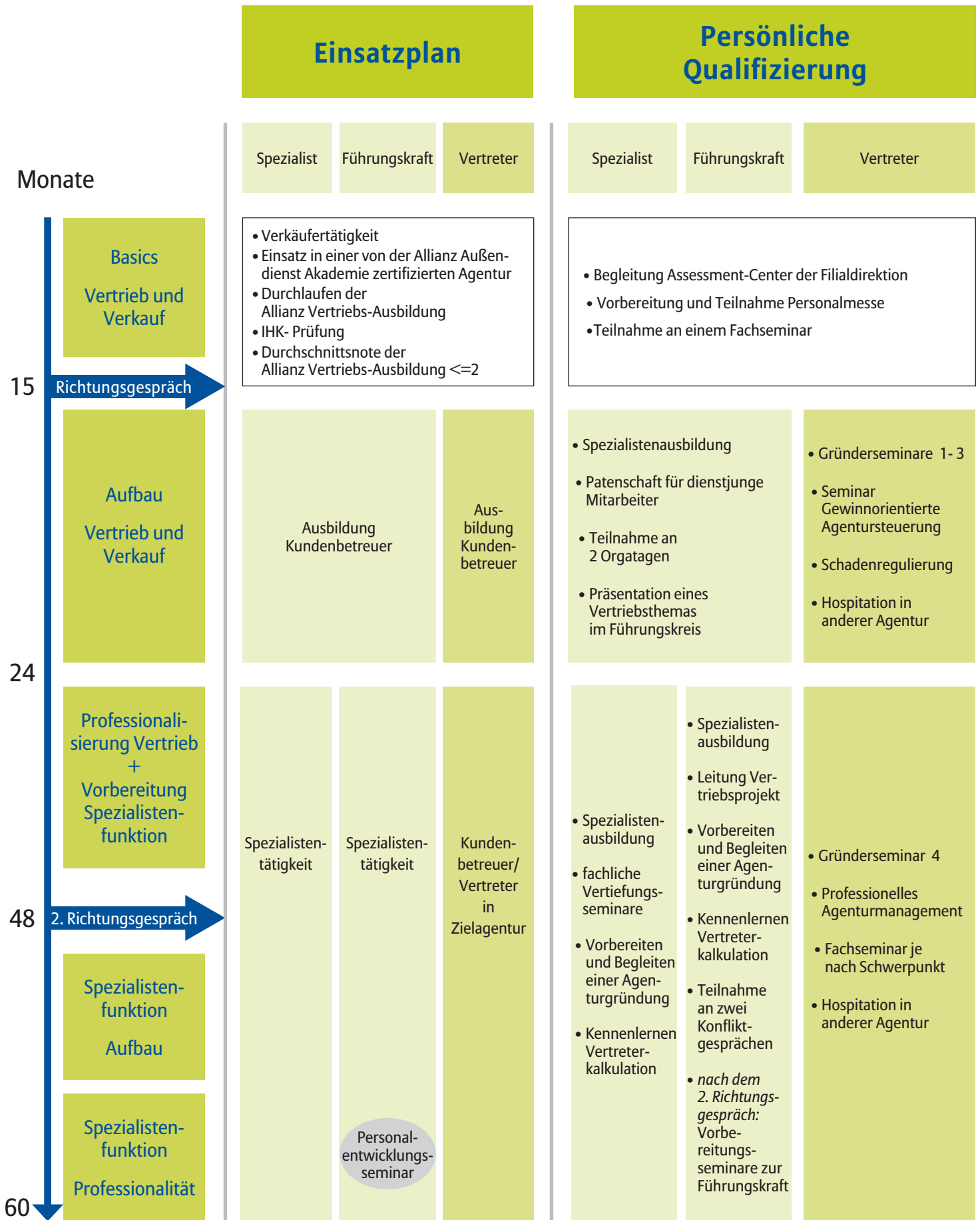
Unser Karriereentwicklungsprogramm ist das regionale Sprungbrett für Ihre Karriere. Mit Ihrem Engagement und unserer Unterstützung machen Sie sich startklar für die Aufgaben als Spezialist, als Unternehmer oder als Führungskraft. Nirgendwo sonst lernen Sie das Erfolgsgeheimnis unseres Unternehmens so gut und schnell kennen wie im Vertrieb auf der Geschäftsstelle.

Allianz Karriere

Allianz 

Wir bieten mehr als nur Versicherung: Vielfalt, Entwicklung, Stärke, Gemeinschaft.
Unsere Mitarbeiter wählen wir dabei nur aufgrund ihrer Qualifikationen und Eignung aus – unabhängig z. B. von Geschlecht, Herkunft oder einer Behinderung.

Karriereentwicklungsprogramm im Vertrieb



Einsatzplan

Persönliche Qualifizierung

Monate

15
Richtungsgespräch

Aufbau
Vertrieb und Verkauf

24
Professionalisierung Vertrieb + Vorbereitung Spezialistenfunktion

48
2. Richtungsgespräch
Spezialistenfunktion
Aufbau

60
Spezialistenfunktion
Professionalität

Spezialist Führungskraft Vertreter

- Verkäufertätigkeit
- Einsatz in einer von der Allianz Außendienst Akademie zertifizierten Agentur
- Durchlaufen der Allianz Vertriebs-Ausbildung
- IHK- Prüfung
- Durchschnittsnote der Allianz Vertriebs-Ausbildung ≤ 2

Ausbildung Kundenbetreuer Ausbildung Kundenbetreuer

Spezialistentätigkeit Spezialistentätigkeit Kundenbetreuer/Vertreter in Zielagentur

Personalentwicklungsseminar

Spezialist Führungskraft Vertreter

- Begleitung Assessment-Center der Filialdirektion
- Vorbereitung und Teilnahme Personalmesse
- Teilnahme an einem Fachseminar

- Spezialistenausbildung
- Patenschaft für dienstjunge Mitarbeiter
- Teilnahme an 2 Orgatagen
- Präsentation eines Vertriebsthemas im Führungskreis
- Gründerseminare 1-3
- Seminar Gewinnorientierte Agentursteuerung
- Schadenregulierung
- Hospitation in anderer Agentur

- Spezialistenausbildung
- fachliche Vertiefungsseminare
- Vorbereiten und Begleiten einer Agenturgründung
- Kennenlernen Vertreterkalkulation
- Kennenlernen Vertreterkalkulation
- Spezialistenausbildung
- Leitung Vertriebsprojekt
- Vorbereiten und Begleiten einer Agenturgründung
- Kennenlernen Vertreterkalkulation
- Teilnahme an zwei Konfliktgesprächen
- nach dem 2. Richtungsgespräch: Vorbereitungseminare zur Führungskraft
- Gründerseminar 4
- Professionelles Agenturmanagement
- Fachseminar je nach Schwerpunkt
- Hospitation in anderer Agentur