

SERIE, LETZTER TEIL

So gelingt die (Jung-)Maklerbetreuung in der Zukunft

Von Redaktion 12.11.2021 12:32, aktualisiert am 12.11.2021 03:36

Templates

Templates oder Vorlagen helfen bei der Social-Media-Kommunikation. Solche Templates beziehungsweise personalisiert werden. Inhalte könnten Informationen zu allgemeiner Kundinnen und Kunden oder Produktinfos sein.

In jedem Fall sollen sie sich an die Kunden der Makler richten. Wichtigster Punkt ist, dass soziale Netzwerk geeignet sind. Diese Templates können dann die Jungmaklerinnen und Kommunikation anpassen und verwenden. So sparen sie viel Zeit. Den gerade die Ausw. Setzen erfordert gewisses Geschick und vor allem viel Zeit.

Gruppen in sozialen Netzwerken

Werden Sie aktiv und sichtbar in Gruppen in sozialen Netzwerken! Gruppen gibt es bei I beteiligen Sie sich an bereits bestehenden Gruppen oder gründen eine neue. Beide Opti ist vermutlich die Beteiligung an bestehenden Gruppen. Sofern Sie eine neue Gruppe gr Jungmakler explizit mit Begründung ein. Der Hauptgrund für einen Beitritt sollte die Be Liefern Sie Impulse und fördern Sie aktiv den Austausch der Junmakler. Seien Sie sich ab eigenen Gruppe notwendig und sehr zeitaufwendig ist.

Kennenlern-Workshop

Ein Kennenlern-Workshop ist eine sehr niedrigschwellige Möglichkeit, interessante Jung Für ein solches Format eignen sich fünf bis acht Teilnehmende. Leitfragen für ein solche

Wer seid ihr?

Was ist euer Geschäftsmodell?

Was braucht ihr?

Welche Themen sind relevant für euch?

So lernen Sie sie unmittelbar kennen und bekommen die Informationen, die Sie für eine Format gut gestaltet, lernen sich natürlich auch die Teilnehmer gegenseitig kennen und Kooperationen, die für alle von Vorteil sind.

Mastermind-Gruppe

Eine Mastermind-Gruppe ist ein ausgewählter Kreis an Teilnehmerinnen und Teilnehmer austauscht. Sie arbeiten gemeinsam an einem Thema oder auf ein Ziel hin. Dabei unter eine solche Mastermind-Gruppe speziell für Jungmakler. Bieten Sie den Rahmen für der gemeinsame Entwicklung. Die Treffen können online oder offline stattfinden. Laden sie ; Expertinnen für bestimmte Themen ein. Liefern Sie Input und Impulse, um die Teilnehm

Ideenwerkstatt

Eine Ideenwerkstatt ist ein halb- bis ganztägiges Format zur gemeinsamen Produktent der Co-Creation und des Design Thinkings. Statt also allein im stillen Kämmerlein über I Impulse der potenziellen Rezipienten direkt ab und entwickelt gemeinsam mit ihnen Lö mehrfach erfolgreich für unsere eigene Produktentwicklung mit Privat- und Gewerbeku könnten Sie neue, moderne Zielgruppen-Lösungen für Ihr Haus entwickeln. Die geeignete bei fünf bis zehn Personen. Auch hier sollten der informelle Austausch und das Kontakt

Innovation Challenge

Eine Innovation Challenge ist ein mehrtägiges, interaktives Format zur gemeinsamen Id bestimmten Thema. Unter Anleitung von Experten und Moderatorinnen entwickeln die Prototypen zu realen Herausforderungen und Problemen im Geschäftsalltag. Dafür wer und des Business Model Canvas an. So entstehen in wenigen Tagen spannende Lösungs Methoden kennen, knüpfen neue Kontakte und tauschen sich aus.

Kennenlern-Workshop, Mastermind-Gruppe, Ideenwerkstatt und Innovation Challenge begleiten und helfen so, das Image einer modernen, innovativen Maklerbetreuung zu tr

Über die Autoren

Stephan Busch und Tom Wonneberger sind Versicherungsmakler und Inhaber der Progr Dresden <https://www.progress-dresden.de>

MEHR ZU

▶ BUNTES ▶ GENERATION Y ▶ KOLUMNEN ▶ ZIELGRUPPEN

▶ VERTRIEB
