

Titel der Maßnahme	Zielgruppe Mediziner – vertriebsnahe Krankenversicherungs-Tipps aus der Praxis
Zielgruppe	Makler und ungebundene Vermittler
Seminarziele	Teilnehmer erhalten Kenntnisse über den Mediziner als PKV-Kunden, kennen die Besonderheit dieser speziellen Zielgruppe und können bedarfsgerecht beraten
Trainer/Referent	Caudia Lehle-Duffek und Normen Wölfer
Methode	Online-Seminar und Präsenzveranstaltung
Organisatorische Hinweise	
Dauer	65 Minuten
Anrechenbare Bildungszeit in Minuten	60 Minuten

Zeitraumen	Inhalte
3 Minuten	Begrüßung und Vorstellung der Referenten
5 Minuten	<ul style="list-style-type: none"> - Zielgruppe Mediziner - Der Arzt als besonderes Klientel - Vertrieblicher Aspekt
30 Minuten	Lebensphasen eines Mediziners, aus Perspektive der Krankenversicherung - Highlights der INTER Ärzte-PKV und Krankentagegeld Vertriebliche Akquise-Ansatzpunkte
25 Minuten	Vertriebsansätze, Akquisebeispiele für angestellte und niedergelassene Mediziner, Besonderheit bei Chefärzten und Zugangswege über das medizinische Fachpersonal Online-Kampagnen - DIGIDOR

2 Minuten	Verabschiedung
-----------	----------------