

## Credit Life-Akademie unterstützt Partner in der Beratung

**<strong>Die Credit Life-Akademie bietet ganzheitliche Unterstützung im Vertrieb - Steigender Vertriebs Erfolg für Partner steht im Fokus - Portfolio an Mehrwertkonzepten zielt auf individuelle und nachhaltige Lernerfolge ab - Praxisbezug großgeschrieben - Consultants verfügen über langjährige Erfahrung im Vertrieb von Finanzprodukten - Anerkannte Methoden liefern die Grundlage für die Trainingskonzepte</strong>**

**Die Credit Life-Akademie bietet ganzheitliche Unterstützung im Vertrieb - Steigender Vertriebs Erfolg für Partner steht im Fokus - Portfolio an Mehrwertkonzepten zielt auf individuelle und nachhaltige Lernerfolge ab - Praxisbezug großgeschrieben - Consultants verfügen über langjährige Erfahrung im Vertrieb von Finanzprodukten - Anerkannte Methoden liefern die Grundlage für die Trainingskonzepte**

In der Credit Life-Akademie bündelt Credit Life International nun die bereits erfolgreich eingesetzten und umfangreichen Unterstützungsleistungen und Mehrwertkonzepte, mit denen die Vertriebsorganisationen der Partner noch gezielter gefördert werden. Damit schafft der Spezialist für maßgeschneiderte Absicherungslösungen für seine Kooperationspartner einen in der Branche einzigartigen Rahmen, um dessen Mitarbeiter am Point of Sale optimal in ihrer jeweiligen Vertriebssituation fördern zu können. Ziel der gemeinsam mit den Partnern erarbeiteten Trainingskonzepte ist ein dauerhaft höherer Vertriebs Erfolg bei den eingesetzten Absicherungslösungen. Das Portfolio der Credit Life-Akademie umfasst zum Beispiel Führungskräfte trainings, Praxistage, Workshops, Produkt- und Verkaufstrainings sowie Follow-up-Trainings für die Mitarbeiter der Partner und geht damit weit über herkömmliche Vertriebsunterstützungsmaßnahmen zum Produktstart hinaus. Des Weiteren begleiten die Consultants der Credit Life-Akademie die Mitarbeiter des Partners direkt am Arbeitsplatz bei Kundengesprächen in Coaching- oder Training-on-the-job-Maßnahmen und ermöglichen damit individuelle und nachhaltige Lernerfolge.

### **Aus der Praxis für die Praxis**

Im Mittelpunkt der maßgeschneiderten Trainingskonzepte steht nach Angaben von Michael Lange, dem Leiter der Credit Life-Akademie, die persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter bei den Partnern. „Ganz besonderen Wert legen wir auf den Praxisbezug. Denn nur, wer die Inhalte einer Schulung in seiner täglichen Arbeit wiederfindet, dessen Verkaufserfolge werden langfristig davon profitieren.“ Alle Konzepte der Credit Life-Akademie sind individuell an die Rahmenbedingungen des jeweiligen Partners angepasst und berücksichtigen dessen Zielgruppen, Markt und Vertrieb. Dementsprechend erfolgt somit zunächst gemeinschaftlich eine ausführliche Ist- sowie eine Maßnahmenbedarfsanalyse. Auf dieser Grundlage werden dann gemeinsam die Ziele festgelegt. „Die langfristige Ausrichtung der Credit Life-Akademie strebt eine nachhaltige Stärkung des Partner-Vertriebs an“, betont Lange. „Wir führen regelmäßige und ausführliche Erfolgskontrollen durch. Damit stellen wir sicher, dass Trainingsinhalte zu greifbaren Erfolgen bei den Partnern führen – also zu dauerhaft steigendem Vertriebs Erfolg und zu zufriedenen Kunden.“

### **Erfahrene Consultants**

Als Garanten für die praxisnahe Ausrichtung der Credit Life-Akademie stehen die Consultants mit ihrer langjährigen Erfahrung im Vertrieb von Finanzprodukten. Lange und seine Kollegen besitzen darüber hinaus die Qualifikation für unterschiedliche Modelle und Formate im Trainings- und Coachingbereich – wie etwa für das persolog® Persönlichkeitsmodell mit den Dimensionen D. I. S. G. INSIGHTS MDI® oder das VAKOG-Modell. Diese umfassende Expertise liefert die Grundlage beispielsweise für Telefon- und Callcenter-Trainings, Workshops für Servicemitarbeiter, Berater

und Spezialisten-Führungskräftetrainings, Webinare bis hin zum systemischen Coaching. Mit diesen Maßnahmen lässt sich die Beratung sowohl in qualitativer Hinsicht optimieren als auch rechtssicher gestalten. Ebenso eröffnen sie Potenziale für das Cross-Selling.

### **Über Credit Life International**

Unter der Marke Credit Life International vertreibt die Credit Life AG, ein Unternehmen der RheinLand Versicherungsgruppe, Restkreditversicherungen und Absicherungslösungen für wiederkehrende Zahlungsverpflichtungen. In diesem Segment verfügt der Spezialist über mehr als 35 Jahre Erfahrung. Die Versicherungsleistungen schützen sowohl den Finanzierungsgeber als auch den Finanzierungsnehmer gegen vorübergehende oder dauerhafte Ausfallrisiken. Unterstützt durch hochmoderne Informationstechnologie, bietet Credit Life International die gesamte Prozesskette aus einer Hand: von der Produktentwicklung und Tarifikalkulation über Marketingunterstützung und IT-Support bis hin zur Schadensbearbeitung. Ergänzt wird das Portfolio um Risikolebens- und Garantiever sicherungen.

### **Pressekontakt:**

Credit Life AG  
Eva Schmalen  
Telefon: 02131 / 2010 7244  
E-Mail: [presse@creditlife.net](mailto:presse@creditlife.net)

Internet: [www.creditlife.net](http://www.creditlife.net)

### **Über die Credit Life AG**

Unter der Marke Credit Life International vertreibt die Credit Life AG, ein Unternehmen der RheinLand Versicherungsgruppe, Restkreditversicherungen und Absicherungslösungen für wiederkehrende Zahlungsverpflichtungen. In diesem Segment verfügt der Spezialist über mehr als 35 Jahre Erfahrung. Die Versicherungsleistungen schützen sowohl den Finanzierungsgeber als auch den Finanzierungsnehmer gegen vorübergehende oder dauerhafte Ausfallrisiken. Unterstützt durch hochmoderne Informationstechnologie, bietet Credit Life International die gesamte Prozesskette aus einer Hand: von der Produktentwicklung und Tarifikalkulation über Marketingunterstützung und IT-Support bis hin zur Schadensbearbeitung. Ergänzt wird das Portfolio um Risikolebens- und Garantiever sicherungen.

logo