

Die Geheimnisse des Marketing für mehr Vertriebs Erfolg - Fachtagung Marketing, Werbung und Verkaufsförderung 2012 in Würzburg

Lassen Sie sich in die Geheimnisse des Marketing für Ihren Vertriebs Erfolg einweihen! Mit diesem Ausruf lädt die Deutschen Versicherungsakademie (DVA) am 25. und 26. April 2012 die Marketing-Experten der Versicherungswirtschaft zur jährlichen Fachtagung Marketing, Werbung und Verkaufsförderung nach Würzburg.

08.02.2012 - Lassen Sie sich in die Geheimnisse des Marketing für Ihren Vertriebs Erfolg einweihen! Mit diesem Ausruf lädt die Deutschen Versicherungsakademie (DVA) am **25. und 26. April 2012** die Marketing-Experten der Versicherungswirtschaft zur jährlichen Fachtagung Marketing, Werbung und Verkaufsförderung nach Würzburg.

Das Marketing-Expertenteam der DVA, unter der Leitung von Dr. Rainer Reitzler, Vorstandsvorsitzender der Münchener Verein Versicherungsgruppe, hat wieder ein attraktives und top-aktuelles Tagungsprogramm zusammengestellt. Im Fokus stehen in diesem Jahr zwei Themen: „Zukunftsfähige Konzepte einzelner Versicherungssparten für Vertriebsunterstützung und Marketing“ sowie „Erfolgreiche Strategien und Instrumente des Onlinemarketing“.

Zur Eröffnung zeigt Leo Martin, Geheimagent a. D., wie die „Geheimwaffe Vertrauen“ richtig eingesetzt werden kann, um Menschen an sich zu binden. Dabei greift er auf sein Insiderwissen als Ex-Agent zurück, in der Zeit als er für die Gewinnung von V-Männern im Bereich der organisierten Kriminalität verantwortlich war. Auf eindrucksvolle Weise verrät er, wie es ganz leicht gelingt, Kontakt aufzunehmen, Vertrauen zu gewinnen und andere von sich zu überzeugen.

Den Blick über den Tellerrand in andere Branchen gewährt Nicolas Escherich, Leiter Direktmarketing bei der Deutschen Lufthansa. Sein Vortrag „Best Practice Kampagnen-Mechanik bei der Lufthansa: Wie sich Lufthansa die Rentiere des Weihnachtsmanns zu Nutzen macht“ lässt gespanntes Interesse bei den Marketing-Verantwortlichen erwarten.

Abschließend spricht Dr. Hajo Schuhmacher, auch bekannt als „Sportskanone“ Achim Achilles, über „Social Media und das seriöseste Gewerbe der Welt“. Aktuelle Themen und spannende Vorträge aus den Unternehmen ERGO Versicherung, Barmenia Versicherungen, Gothaer Allgemeine Versicherung, R+V Versicherung u.v.m. runden das Programm ab.

Interessierte Teilnehmer/-innen können sich noch bis zum **16. März 2012** für die Fachtagung Marketing, Werbung und Verkaufsförderung anmelden.

Das detaillierte Programm finden Sie unter www.versicherungsakademie.de.

Hinweis: Um einen vertraulichen Austausch zu ermöglichen, sind zur Tagung nur Fach- und Führungskräfte aus der Versicherungswirtschaft zugelassen. Eine Akkreditierung für Journalisten ist leider nicht möglich. Bitte kontaktieren Sie uns für weitere Informationen.

Weitere Fachinformationen:

Steffen Baitinger

Deutsche Versicherungsakademie (DVA) GmbH

Arabellastraße 29
81925 München
Telefon: 089 / 455547 - 731
Telefax: 089 / 455547 - 710
E-Mail: steffen.baitinger@versicherungsakademie.de
Webseite: www.versicherungsakademie.de

Weitere Presseinformationen:

Stefanie Christiansen
Deutsche Versicherungsakademie (DVA) GmbH

Arabellastraße 29
81925 München
Telefon: 089 / 455547 - 751
Telefax: 089 / 455547 - 710
E-Mail: stefanie.christiansen@versicherungsakademie.de
Webseite: www.versicherungsakademie.de

Über die Deutsche Versicherungsakademie (DVA)

Die Deutsche Versicherungsakademie (DVA) GmbH wurde von den drei Branchenverbänden (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland e.V. (agv) und Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V.) gegründet und bündelt deren überbetriebliche Bildungsangebote. Sie versteht sich als branchenspezifischer Dienstleister für Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen und ihre Partner. Sie ist Partner im so genannten Bildungsnetzwerk Versicherungswirtschaft. Hierzu gehören neben der DVA das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V. und die regionalen Berufsbildungswerke der Deutschen Versicherungswirtschaft. Das Bildungsangebot der DVA umfasst Studiengänge, Seminare und Tagungen für Einzelpersonen und maßgefertigt für Unternehmen. Dabei bietet sie qualitätsgesicherte Abschlüsse und Bildungskonzepte und setzt innovative Lernmethoden ein (u.a. E-Learning).

Ausgewählte DVA-Zahlen: Jährlich rund: 10.000 Teilnehmer - 900 Absolventen bei Lehr- und Studiengängen mit DVA Abschluss - 300 Veranstaltungstermine für offen angebotene Bildungsangebote - 300 maßgefertigte Inhouse-Projekte für Unternehmen.