

ERGO Pro

Mach was aus dir!

Unser aktuelles Aus- und Weiterbildungsprogramm im Fokus



Herzlich willkommen bei ERGO Pro



Sie wollen sich selbstständig machen und ein eigenes Start-up gründen? Dann sind Sie bei ERGO Pro gut aufgehoben: Wir geben angehenden Unternehmern alles mit auf den Weg, was an Starthilfe gebraucht wird. Praxisnah, sofort umsetzbar, passgenau und leicht verständlich.

Für jeden Ihrer künftigen Karriereschritte stellen wir maßgeschneiderte Bildungspakete zur qualitativen Ausbildung bereit – und das für Sie als künftigen Vertriebspartner von ERGO Pro zum Nulltarif. Mit unserem vielseitigen Bildungsangebot investieren wir in Ihre nachhaltige Karriere und dabei natürlich auch in eine gemeinsame erfolgreiche Zukunft für Sie als Geschäftspartner und uns als Unternehmen. Nutzen Sie diesen Vertrauensvorschuss als Motivationsschub für Ihren Schritt in die Selbstständigkeit.



Mit einem befristeten Startervertrag fängt alles an

Ihre Karriere startet mit der Z-Basisausbildung. Durch die Basisausbildung schaffen Sie das Fundament für Ihr Fachwissen im Vertrieb. Nach bestandener Prüfung erhalten Sie einen Festvertrag und dürfen bereits eigenständig beraten, vermitteln und neue Teammitglieder zum Verkaufsgespräch begleiten.

Für eine umfassende fachliche Kompetenz erfolgt danach eine Qualifizierung in Teilsachkunde. Sie werden online, spielerisch mit einer Quiz-App oder „live“ in einer regionalen Lerngruppe auf die Zertifizierungsprüfung vorbereitet. Mit der bestandenen Prüfung in allen drei Teilbereichen ist Ihre fachliche Ausbildung dann abgeschlossen. Danach geht es um Ihre berufliche Weiterentwicklung als selbstständiger Unternehmer und erfolgreiche Führungskraft. Mit unterschiedlichen Seminaren führen und begleiten wir Sie zu Ihrem anvisierten Ziel, dem nachhaltigen geschäftlichen Erfolg.

Ich freue mich auf die zukünftige Zusammenarbeit mit Ihnen!

Ihr

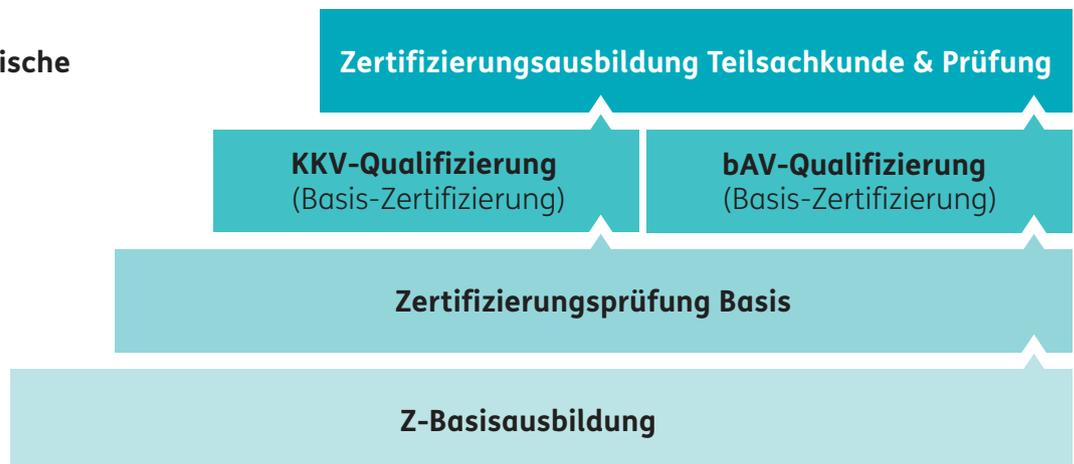
Marc Jacobi

Bildungslandkarte ERGO Pro



Fachliche und verkäuferische Kompetenz

Grundseminar und Grundkurse sowie die verkäuferische Einarbeitung/ Betreuung durch zertifizierte Führungskräfte sind das Fundament für einen erfolgreichen Karrierestart!



1. Grundseminar ERGO Pro



- Startveranstaltung und Beginn der ERGO Pro Karriere
- Schaufenster des Unternehmens
- Durchführung durch Führungskräfte der Struktur mit Referentenausbildung

2. Grundkurse



- Die Grundkurse vermitteln elementare Kenntnisse und Fähigkeiten für eine erfolgreiche Karriere in der ERGO Pro.



Inhalte:

- Werte ERGO Pro
- Langfristige Berufschance ERGO Pro
- Geschäftsanbahnung
- Namenspotenzial
- Empfehlungstechnik
- Zielsetzung, Planung, Statistik

3. Basis-Zertifizierung



- Praxisorientierter Einstieg mit fokussierter Produktpalette
- Erfolgreiches Bestehen der „Z-Prüfung Basis“ berechtigt den Vertriebspartner (VP) zur eigenständigen Beratung und Vermittlung sowie Verkaufsbegleitung neuer VP
- Durch bestandene „Z-Prüfung Basis“ und Erfüllung der erforderlichen Produktionskriterien erfolgt Stufung gemäß Karrieresystem.



Inhalte:

- Bedarfsorientierte Vermittlung des Fachwissens in den relevanten Themenfeldern Einkommen, Ruhestand, Haftung & Familie und Partner (ERGO Kompass)
- Rechtliche Grundlagen der Versicherungsvermittlung, Verhaltenskodex und Verbraucherschutz
- Geldwäscheprävention



Aktuelle Termine finden Sie im Akademieportal (Bildungskatalog/ Branchenfremde)

Weiterbildung ist Pflicht



Mit der Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 zum Versicherungsvertrieb (= IDD) in deutsches Recht gilt seit dem 23. Februar 2018:

Alle zertifizierten Geschäftspartner und Führungskräfte sind verpflichtet, 15 Stunden Weiterbildungszeit pro Kalenderjahr nachzuweisen.

Nutzen Sie daher unser umfangreiches Weiterbildungsangebot zum Selbstlernen im e-Campus oder als Teilnehmer an Meetings in Ihrer Struktur oder an Seminaren der Akademie. Einen groben Überblick finden Sie auf den nächsten Seiten.



Ausgewählte Seminare im Überblick:

- KKV-Qualifizierung
- bAV-Qualifizierung
- Zertifizierung Teilsachkunde
- Verkaufsseminar
- Führungsseminar I
- Start-up 1 – Ich werde Unternehmer
- Führungsseminar II
- Führungsseminar III – Wirkungsvolles Führen
- Breites Angebot an dezentralen Meetings und Lernmodulen im e-Campus



Ausführliche Informationen:
<https://akademie.ergo.com/portal>



15 Stunden Bildungszeit pro Kalenderjahr sind Pflicht!



KKV-Qualifizierung



Zweitägiges Fachseminar der Akademie, welches nach erfolgreicher Absolvierung einer Online-Prüfung zum Verkauf von Krankenvoll- und Zusatzversicherungen berechtigt.

Teilnahmevoraussetzung:

Erfolgreicher Abschluss der Zertifizierung Basis



Inhalte:

- Grundlagen der GKV
- Systemvergleich GKV/PKV
- Leistungsspektrum der PKV
- Krankheitskostenvollversicherungstarife der DKV
- wichtige Regelungen in der PKV und Besonderheiten der DKV
- wesentliche Inhalte der AVBen
- Angebotserstellung
- Antragskonzept der DKV und Vorbereitung Erfolgskontrolle



Ausführliche Informationen, aktuelle Termine und IDD-Bildungszeiten finden Sie im Akademieportal.

bAV-Qualifizierung



Zweitägiges Fachseminar der Akademie, welches nach erfolgreicher Absolvierung einer Online-Prüfung zum Verkauf der bAV-Direktversicherungsprodukte berechtigt.

Teilnahmevoraussetzung:

Erfolgreicher Abschluss der Zertifizierung Basis



Inhalte:

- Funktionsweise einer Direktversicherung
- Betriebsrentengesetz
- Betriebsrentenstärkungsgesetz
- EStG § 3 Nr. 63, § 20, § 22, EStG § 10a, § 79 ff, EStG 40b
- bAV-Produktportfolio von ERGO
- Produktportfolio MetallRente
- EASY Berechnung/-anwendung
- Verkäufliche Aspekte



Ausführliche Informationen, aktuelle Termine und IDD-Bildungszeiten finden Sie im Akademieportal.

Zertifizierung Teilsachkunde & Prüfung



Mit der Zertifizierung Teilsachkunde wird das vorhandene Fachwissen vertieft und um weitere Themenfelder auf IHK-Niveau erweitert.

Die Teilsachkunde besteht aus 3 Teilbereichen:
Leben und GRV, Unfall und KV-Zusatz, Recht und Haftung

Flexibles Lernen durch moderne, zeitlich bewertete Lernprogramme auf dem e-Campus, mit der Lern-App Quiz4Pro und Lernfragen mit Lösungen.

Prüfung:

Sie haben die Möglichkeit, die Prüfungen in Teilbereichen zu absolvieren.



Die Prüfungen müssen Sie spätestens bis 24 Monate nach Vertragsbeginn abgeschlossen haben!



Inhalte:

Insgesamt gibt es **8 Module** zu den Themen:

- Gesetzliche Rentenversicherung
- Altersvermögensgesetz
- Lebensversicherung
- Grundzüge der bAV
- Unfallversicherung
- Kranken- und Pflegeversicherung
- Rechtliche Grundlagen für den Versicherungsvermittler
- Haftpflichtversicherung

Ihre Zertifizierung Teilsachkunde ist erst abgeschlossen, wenn die Prüfung in allen drei Teilbereichen erfolgreich bestanden wurde.



Ausführliche Informationen, aktuelle Termine und IDD-Bildungszeiten finden Sie im Akademieportal.

Verkaufsseminar



Dreitägiges Verkaufsseminar zur Erweiterung der Kenntnisse im Verkauf allgemein.
Das Wissen in produktfachlichen Bereichen und angrenzenden Disziplinen, wie z. B.

Verkaufpsychologie, wird erhöht.

Teilnahmevoraussetzung:

200 NG



Inhalte:

- Bedeutung des Verkaufens im Strukturvertrieb
- Terminvereinbarung
- Das Verkaufsgespräch
- Kommunikation im Verkauf, Verkaufspsychologie
- Einwandbehandlung, Abschlusstechnik
- Fachliche und vertriebliche Betrachtung von Finanzprodukten
- Empfehlungstechnik



Ausführliche Informationen, aktuelle Termine und IDD-Bildungszeiten finden Sie im Akademieportal.

Rekrutierungsseminar



Das dreitägige Rekrutierungsseminar qualifiziert Sie umfassend in den Belangen der Rekrutierung und des Strukturaufbaus. Sie lernen bewährte Methoden der Geschäftspartnergewinnung kennen und sind in der Lage das Rekrutierungsgespräch überzeugend zu gestalten.

Teilnahmevoraussetzung: Erfolgreicher Abschluss der Zertifizierung Basis, 400 NG



Ausführliche Informationen, aktuelle Termine und IDD-Bildungszeiten finden Sie im Akademieportal.



Inhalte:

- Anforderungs- und Potenzialprofil neuer Geschäftspartner
- Wege der Geschäftspartnergewinnung
- Listen- und Empfehlungstechnik
- Das Interview
- Terminvereinbarungsgespräch
- Vorstellung und Erklärung des Rekrutierungsgesprächs
- Digitale Hilfsmittel – ‚Die ERGO Pro-theke‘
- Training und Feedback Rekrutierungsgespräch
- Einarbeitungsmanagement (inkl. digitaler Bewerberprozess)
- Vertragliche Vorteile der ERGO Pro für die Gründung einer selbständigen Existenz
- Zielsetzung und Planung

Start-up 1 – Ich werde Unternehmer



Sie sind Vertriebspartner der ERGO Pro im Zweitberuf und denken darüber nach, Ihre Tätigkeit hauptberuflich auszuüben. Sie fragen sich, was betriebswirtschaftlich für einen erfolgreichen Start in eine tragfähige unternehmerische Karriere zu beachten ist und welche zusätzliche Unterstützung Ihnen ERGO beim Aufbau Ihres Unternehmens bereitstellt. Investieren Sie 3 Tage in Ihre Zukunft.

Teilnahmevoraussetzung: ab der Stufe 2



Ausführliche Informationen, aktuelle Termine und IDD-Bildungszeiten finden Sie im Akademieportal.



Inhalte:

- Perspektive Hauptberuflichkeit
- Betriebswirtschaftliche Aspekte ‚Businessplan‘
- Professionelles Zeitmanagement
- Versorgungsleistungen und zusätzliche Vergütungsbausteine für ERGO Pro Geschäftspartner
- ERGO Pro Online Office, gelebte Betreuung
- Eigene Absicherung und die Absicherung der Familie
- Rentenversicherungspflicht
- Kaufmännische Vorsicht und die Wirkung von Betriebsausgaben
- Motivation und Willenskraft

Führungsseminar 1



Startseminar der ERGO Pro Führungskräfteausbildung für neue Geschäftspartner. Sie setzen sich im FS1 erstmals mit den Grundlagen der Führung auseinander. Daher

liegt der Schwerpunkt auf der Vermittlung von Managementtheorien und Führungsphilosophien, die sich leicht auf alltägliche Situationen übertragen lassen. Da Führung über Sprache stattfindet, kommt dabei der Kommunikation eine besondere Bedeutung zu. Sie lernen aber nicht nur die Grundlagen der Gesprächsführung kennen, sondern auch die Bandbreite der Führungsinstrumente.

Teilnahmevoraussetzung: 800 NG



Ausführliche Informationen, aktuelle Termine und IDD-Bildungszeiten finden Sie im Akademieportal.



Inhalte:

- Führung in ERGO Pro
- Motivationsmodelle
- Zielvereinbarung und Zielstandkontrolle
- Nonverbale Kommunikation
- Kommunikationsmodelle
- Gesprächstraining
- Als Unternehmer auf dem Weg in die Stufe 6



Führungsseminar 2



Als Führungskraft in der ERGO Pro befinden Sie sich auf dem Weg in die nächste Karrierestufe. Das Seminar konzentriert sich auf die Schwerpunkte: Führung der eigenen Person sowie auf das Führen von Gruppen/Strukturen. Hierbei geht es u. a. um Ihre Erfahrungen mit dem Zielvereinbarungsgespräch- und Kontrollgespräch sowie die Anwendung des Motivationsmodells „Dimension der Leistung“ im Führungsalltag. Darüber hinaus wird die Bedeutung von Emotionen in der Kommunikation sowie das Feedbackgespräch aus dem Führungsseminar 1 vertieft und die Anwendungsmöglichkeiten in verschiedenen Führungssituationen behandelt.

Teilnahmevoraussetzung: 1.600 NG



Ausführliche Informationen, aktuelle Termine und IDD-Bildungszeiten finden Sie im Akademieportal.



Inhalte:

- Führen der eigenen Person
- Eigene Motivation
- Ziele, Zielkonflikte und Lösungen
- Intrinsische Motivation
- ‚Die großen Drei‘ – Macht, Leistung, Anschluss
- Willensstärke und ‚Reframing‘
- Führen von Teams, Strukturen und Gruppen
- Kommunikation/Moderation von Veränderungen
- Stimmungsmanagement/Führungsstile in der Struktur
- Teamziele
- Auffrischung und Vertiefung von Feedbackgesprächen
- Praxistransfer – Maßnahmen zur Umsetzung in die Praxis

Führungsseminar 3



Als ERGO Pro Führungskraft erleben Sie im Führungsalltag Leistungssteigerung und Leistungskrisen Ihrer Geschäftspartner. Die Ursachen dafür heraus zu finden, Leistung zu fördern und zu unterstützen ist eine Ihrer Führungsaufgaben. Welche Vorgehensweise hat sich dabei bewährt? Welche Gesprächstechnik, im Sinne der Coaching-Philosophie, gibt es für solche Führungssituationen?

Teilnahmevoraussetzung: ab der Stufe 3



Ausführliche Informationen, aktuelle Termine und IDD-Bildungszeiten finden Sie im Akademieportal.



Inhalte:

- Die ‚Beraterfalle‘
- Das ‚Modell der Welt‘
- Das ‚5 Phasen-Modell‘ zur Gesprächsführung
- Konflikte und Lösungsstrategien
- Fragetechniken aus dem Coaching
- Rollenspiele und Videofeedback

Referentenausbildung



Ausbildungsmaßnahmen in den Strukturen und das Grundseminar werden im Allgemeinen von den ERGO Pro Führungskräften durchgeführt. Wenn Sie künftig Themen des Grundseminars präsentieren oder eigene Meetings für Ihr Team gestalten wollen, bereiten Sie die Referentenausbildung darauf vor.

Teilnahmevoraussetzung: ab der Stufe 2



Inhalte:

- Persönliche Vorstellung
- Umgang mit Lampenfieber
- Emotionaler Vortrag
- Wirkung von körpersprachlichen Ausdrucksformen
- Rund um das Grundseminar
- Wirkungsvoller Medieneinsatz
- Teilnehmeraktivierende Maßnahmen
- Inhalt Struktur und Gliederung ausgewählter Grundseminarthemen
- Kurzvorträge und Videofeedback
- Umgang mit Störungen
- Abschlussübung, Masterübung



Ausführliche Informationen, aktuelle Termine und IDD-Bildungszeiten finden Sie im Akademieportal.

Spielregeln der Führung – Langzeittraining



Zielsetzung des Persönlichkeitstrainings:

- Reflexion und Standortbestimmung der eigenen Person
- Erkennen und Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit und des persönlichen Potenzials
- Transfer in die eigene Führungs- und Vertriebsarbeit der ERGO Pro und in den persönlichen Alltag
- Erlernen der wichtigsten Spielregeln der Führung eines Unternehmens bzw. die eigenen Spielregeln
- Durch Selbsterkenntnis / Verhaltensänderung eigene Lösungen entwickeln und verinnerlichen
- Durchführung durch externen Dienstleister

Teilnahmevoraussetzung: ab der Stufe 4



ERGO Pro Weiterbildung IDD

e-Campus:



- ✓ mobil
- ✓ schnell
- ✓ flexibel
- ✓ jederzeit abrufbar
- ✓ individuell
- ✓ e-campus.ergo.com

**So einfach können Sie die vorgeschriebenen
15 Stunden Bildungszeit pro Kalenderjahr erfüllen!**

Gleichberechtigung wird bei uns großgeschrieben – aus Gründen der Lesefreundlichkeit sehen wir in diesem Druckstück jedoch von einer geschlechtsspezifischen Schreibweise ab.