

#VERZEKERINGEN

✓ BESPAAR MET DE KMO-PORTEFEUILLE

OPTIMALISEER JOUW BUSINESS STRATEGIE (VOOR DE VERZEKERINGSMAKELAAR)

HOE STOOMT JE JOUW VERZEKERINGSKANTOOR KLAAR VOOR DE TOEKOMST?

OMSCHRIJVING

Wat kent men na het volgen van deze opleiding?

Na het volgen van deze opleiding kun je bewuste, strategische keuzes maken voor het runnen van je kantoor. Je leert op een andere manier kijken naar rendabiliteit en winstgevendheid. Een echte mindswitch!

Introductie

Je zult het vast beamen ... Een loopbaan als verzekeringsmakelaar is erg gevarieerd en boeiend. Je bent een harde werker! Maar brengen je inspanningen wel genoeg op? Je business model geeft prijs met welke activiteiten jouw kantoor centen verdient. Je leert je business model kennen en herschrijven. Een ontdekkingstocht die jouw kantoor zal klaarstomen voor de toekomst!

Omschrijving

De *longevity* van je onderneming garanderen kan alleen maar door **'de juiste dingen goed te doen'**. Maar wat betekent dit concreet in de praktijk? Wat zijn die juiste dingen dan? En wat zijn de juiste dingen voor *JOUW* kantoor? Want eenheidsworst ... daar doen we niet aan mee!

Bouw je kantoor uit volgens jouw termen. Leg de accenten die jij wilt, maar zonder de rendabiliteit en winstgevendheid uit het oog te verliezen.

Deze opleiding wil je niet vrijblijvend inspireren, maar wel écht aanzetten tot actie en diepe reflectie! Praktijkgericht! Zoals je van ons gewend bent! In drie sessies nemen we je stapsgewijs mee op een reis doorheen jouw professionele mogelijkheden, en onontgonnen businessgebieden.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Deze opleiding richt zich tot de zelfstandige verzekeringsmakelaar met ambitie. Deze opleiding richt zich specifiek naar kantoren met 5 tot 50 werknemers. Kantoren met een generatiewissel in het vooruitzicht zullen in deze opleiding een waardevolle strategische partner vinden!

Voorkennis

Er is geen voorkennis vereist. Een verzekeringskantoor runnen (of plannen hebben om dit te doen) is daarentegen wel een belangrijke voorwaarde.

Bijkomende info

Deze opleiding is erkend voor permanente vorming: 9 punten FSMA

PROGRAMMA

In deze opleiding ga je samen met de docente op zoek naar het *'business model'* dat bij jou past. Vandaag, maar ook in de toekomst!

Je gaat op zoek naar het antwoord op tal van vragen:

- Hoe bouw je als lokale ondernemer een sterk bedrijf uit in verzekeringen?
- Hoe inspireer je klanten om jouw ambassadeur te worden?
- Hoe geef je je klanten dat ietsje meer?

Dit programma is voor jou als je een blijvende meerwaarde wilt creëren voor jouw zaak.

Meer weten over innovatieve bedrijfsontwikkeling en de docente? www.consensio.be

DOCENT

Charlotte Schoofs

Charlotte runt samen met Louis Schoofs het consultancy bedrijf "Consensio". Consensio ondersteunt haar klanten strategisch en operationeel bij het ontwikkelen, concretiseren en invullen van vernieuwende business- en klantenconcepten. Daarnaast is zij mede-auteur van het boek "Good business in bank en verzekeringen. Voor Makelaars met toekomst."

GETUIGENISSEN

"Mevrouw Schoofs is een zeer goede lesgever die die materie op een boeiende wijze kan brengen." (feedback opleiding voorjaar '21)