



The Home of E-Training

 **IDD-E-Learnings**

ÜBER PINKTUM

Wir lieben E-Learning! Unser Momentum sind innovative Lernerlebnisse, die weltweit begeistern. Unsere preisgekrönte E-Learning Library ist unser Herzstück und macht uns zum führenden Anbieter in der digitalen betrieblichen Weiterbildung.

UNSERE VISION

Wir begeistern weltweit mit herausragenden und innovativen digitalen Lernerlebnissen für eine nachhaltige persönliche Weiterentwicklung. Dafür stellen wir Lernende in ihrer Einzigartigkeit in den Mittelpunkt.



PINKTUM **IDD-E-Learnings**

Die IDD-E-Learnings* von PINKTUM bieten speziell für Banken und Versicherungen angepassten Premium Content mit einem hohen Maß an Interaktivität.

IDD steht für Insurance Distribution Directive und ist eine Richtlinie, die seit 2018 für Banken und Versicherungen gilt. Die IDD-Richtlinie regelt unter anderem eine vorgeschriebene Weiterbildung für Personen, die in der Banken- und Versicherungsbranche vermittelnd tätig sind. Wir möchten alle Unternehmen aus der Banken- und Versicherungsbranche dabei bestmöglich und unkompliziert unterstützen. Als ein führender Anbieter für die digitale betriebliche Weiterbildung bietet PINKTUM bereits über 50 eigene E-Learnings basierend auf den IDD-Richtlinien* an.

- Über 50 interaktive E-Learnings speziell für Banken und Versicherungen angepasst
- Basierend auf IDD-Richtlinien* konzipiert und produziert
- Überzeugender Premium Content mit nachhaltigem Lerneffekt
- Authentische und realistische Spielszenen in den E-Learnings
- Regelmäßige Qualitätssicherung und Maßnahmenchecks mit externer Beratung
- Individuelle Auswahl von notwendigen IDD-E-Learnings aus der Online-Bibliothek
- Digital sowie 24/7 verfügbar
- Ohne Risiko ausprobieren – mit unserem kostenlosen Testzugang

Rechtlicher Hinweis

*Die IDD-E-Learnings von PINKTUM durchlaufen eine hohe Qualitätssicherung mit externer Beratung. Trotz einheitlicher IDD-Richtlinien gibt es leider keine staatliche Zertifizierungsstelle, die eine IDD-Konformität bestätigt. Die angebotenen IDD-Trainings von PINKTUM basieren bestmöglich auf IDD-Richtlinien und Rahmenbedingungen. PINKTUM kann jedoch nicht garantieren, dass die E-Learnings als den Richtlinien entsprechend anerkannt werden. PINKTUM kann daher keine Haftung für die IDD-Konformität übernehmen. Ansprüche, die sich auf eine fehlende Anerkennung und fehlende IDD-Konformität richten, sind ausgeschlossen.



Inhalt

Führungskompetenz

Grundlagen der Führung	5
Teams führen	6
Virtuelle / Hybride Teams führen	7
Führungsstile und -rollen	7

Selbstkompetenz

Sich organisieren	8
Sich positionieren	8

Selbstkompetenz

Sich entwickeln	8
Verkaufen	9
Verhandeln	10
Moderation & Präsentation	10

Businesskompetenz

Agilität & Innovation	11
Strategie	11

Kommunikations- und Interaktionskompetenz

Kommunikation	12
---------------	----

Führungskompetenz

Grundlagen der Führung

In der Versicherungswirtschaft mit Lob und Anerkennung führen

Fluktuation aktiv senken – Zufriedene Teams für die kundenorientierte Versicherungsberatung

Bindungskräfte entfalten – Leistungsstarke Teams für die kundenorientierte Versicherungsberatung

Mitarbeitergespräche führen – Mitarbeitende im kundenorientierten Handeln fördern

Herausfordernde Mitarbeitergespräche – Mitarbeitende im kundenorientierten Handeln fördern

Typgerecht führen – Mitarbeitende individuell zu Leistungsstärke und Kundenfokus anleiten

Konfliktmanagement für Führungskräfte – Leistungsstarke Teams für die Kundenberatung

Bewerberggespräche führen – Leistungsstarke Teams für die Kundenberatung

Führen mit Empathie – Mitarbeitende im kunden orientierten Handeln fördern

Trennungsgespräche führen – Leistungsstarke Teams für die Kundenberatung

Diversität und Inklusion fördern – Leistungsstarke Teams für die Kundenberatung

Feedback geben – Mitarbeitende im kundenorientierten Handeln fördern

Mitarbeitende zu Leistungsstärke und Kundenzentrierung motivieren
Entscheidungen im Interesse der Kundinnen und Kunden treffen
Aufgaben in der Kundenberatung und -betreuung delegieren
Im Versicherungsunternehmen mit Kunden- und Mitarbeiterfokus in die Führungsrolle starten

Führungskompetenz

Teams führen

Rollenvielfalt im Team – Gemeinsam kundenzentriert handeln
Phasen der Teamentwicklung – Gemeinsam kundenzentriert handeln
Interkulturelle Kommunikation im Team – Gemeinsam kundenzentriert handeln
Teams entwickeln – Gemeinsam kundenzentriert handeln

Führungskompetenz

Virtuelle / Hybride Teams führen

Kommunikation in virtuellen Teams – Gemeinsam kundenzentriert handeln

Motivation und Vertrauen in virtuellen Teams – Gemeinsam kundenzentriert handeln

Mitarbeitende im Homeoffice führen und motivieren – Gemeinsam kundenzentriert handeln

Hybride Teams erfolgreich führen – Gemeinsam kundenzentriert handeln

Führungskompetenz

Führungsstile und -rollen

Change Management – Veränderungsprozesse in der Kundenberatung erfolgreich gestalten

Mitarbeitende in Krisenzeiten führen – Leistungsstarke Teams für die Kundenberatung

Die Führungskraft als Coach – Mitarbeitende im kundenorientierten Handeln fördern

Transformationale Führung – Mitarbeitende für kundenorientiertes Handeln begeistern

Selbstkompetenz

Sich organisieren

Zeitmanagement – Mehr Zeit für Versicherungskund:innen

Versicherungskundinnen und -kunden aus dem Homeoffice betreuen

Produktiver und zufriedener im Job – Mehr Energie für den Kunden

Digitale Informationsflut meistern – Fokussiert in der Versicherungsbranche arbeiten

Selbstkompetenz

Sich positionieren

Nachhaltigkeit im Versicherungsunternehmen – sozial, ökonomisch und ökologisch arbeiten

Selbstkompetenz

Sich entwickeln

Künstliche Intelligenz im Versicherungswesen – Selbstsicher und kundenzentriert ins KI-Zeitalter

Purpose in der Versicherungsbranche – Mit Sinn zum Erfolg

Unconscious Bias und Vorurteile abbauen – Versicherungskundinnen und -kunden wertschätzend begegnen

Businesskompetenz

Verkaufen

Strategischer Vertrieb in der Versicherungswirtschaft – Kundenbeziehungen individuell gestalten

Strategischer Vertrieb in der Versicherungswirtschaft – Schlüsselkunden bedarfsgerecht entwickeln

Strategischer Vertrieb in der Versicherungswirtschaft – Kundinnen und Kunden strategisch betreuen

Effektiv mit Versicherungskundinnen und -kunden telefonieren

Die Bedarfe von Kundinnen und Kunden in der Versicherungswirtschaft ermitteln

Wertschätzende Beziehungen in der Kundenberatung aufbauen

Die Nutzenargumentation in der Beratung von Versicherungskund:innen kundenzentriert einsetzen

Einwände von Versicherungskundinnen und -kunden mit bedarfsgerechten Lösungen entkräften

Kundenberatungen in der Versicherungswirtschaft erfolgreich abschließen

Kundenberatungen in der Versicherungswirtschaft erfolgreich initiieren

Businesskompetenz

Verhandeln

Online-Verhandlungen mit Versicherungskundschaft professionell führen

Professionell und kundenorientiert verhandeln in der Versicherungsbranche

Schwierige Verhandlungen mit Kundinnen und Kunden professionell führen

Businesskompetenz

Moderation & Präsentation

Online kundenzentriert präsentieren in der Versicherungswirtschaft

Souverän und kundenzentriert präsentieren in der Versicherungswirtschaft

Kundenzentrierte Präsentationen vorbereiten in der Versicherungswirtschaft

Kundenorientierte Meetings in der Versicherungsberatung moderieren

Online-Meetings mit Versicherungskundinnen und -kunden moderieren

Businesskompetenz

Agilität & Innovation

Lean Management in Versicherungsunternehmen – Grundlagen für mehr Kundenfokus

Lean Management in Versicherungsunternehmen – Kundenfokus für Fortgeschrittene

Big Data und Künstliche Intelligenz in der Versicherungswirtschaft

Digitalisierung verstehen und für die Kundenberatung in der Versicherungswirtschaft nutzen

Agile Führung – Mitarbeitende bei Herausforderungen der modernen Versicherungsberatung unterstützen

Businesskompetenz

Strategie

Customer Centricity in der Kundenberatung – Kundinnen und Kunden verstehen und binden

Kommunikations- und Interaktionskompetenz

Kommunikation

E-Trainings erfolgreich im Versicherungsunternehmen einsetzen

**Kundenorientierte Argumentation mit der Fünfsatztechnik –
Versicherungskundschaft überzeugen**

Versicherungskundschaft überzeugend und kundenorientiert beraten

**Grundlagen der kundenorientierten Kommunikation nach Schulz von
Thun in der Versicherungsbranche**

Kundenorientierte Ansprache durch aktives Zuhören

**Wertschätzend und kundenorientiert kommunizieren in der
Versicherungsbranche**

**So funktioniert kundenorientierte Kommunikation in der
Versicherungswirtschaft**

**Fragetechniken zur Ermittlung der Bedürfnisse von Versicherungs-
kundinnen und -kunden**

**Bedarfsgerechte Kommunikation mit unterschiedlichen
Versicherungskundinnen und -kunden**

Das sagen E-Training-Experten zu den PINKTUM-Kompetenztrainings

„Ein sehr wirksames Lernmedium.“

Dr. Albert Thiele, Wirtschaftspädagoge

„Gerne möchte ich Sie zu Ihren Kompetenztrainings beglückwünschen!“

Joachim Sucker, Bildungsblogger

„Besonders gelungen finde ich die didaktische Struktur der Kurse.“

Dr.-Ing. habil. Hartmut Barthelmeß

„... technisch, schauspielerisch, filmisch und didaktisch auf höchstem Niveau!“

Sünne Eichler, Mitglied Learntec Kongress Komitee,
Bitkom Vorstand AK Learning Solutions

„Wirklich toll. Die Videos sind sehr ansprechend!“

Dr. Carsten Schnekenburger, Leiter Hochschuldidaktik DHBW

Lizenzmodell 1: Nutzung in der Cloud

Für den Schnellstart in die digitale Weiterbildung

Wir stellen Ihnen schlüsselfertig ein vollwertiges Lernmanagementsystem (LMS) zur Verfügung. Darin sind sämtliche E-Learnings von PINKTUM enthalten. Sie können die E-Learnings einfach einzelnen oder mehreren Mitarbeitern oder Gruppen von Mitarbeitern zur Verfügung stellen. Die Mitarbeiter können die E-Learnings überall und zu jeder Zeit nutzen. Einzige Voraussetzung ist ein Internetzugang. Wir bieten für alle Einsatzszenarien passende Nutzungsmodelle:

Online Academy Kontingent

Sie erwerben ein bestimmtes Kontingent an Lizenzen (Mindestkontingent 100 Nutzungen). Pro Lizenz können Sie je ein E-Training an je einen Mitarbeiter zuweisen. Die Lizenzen können während der Lizenzlaufzeit von 12 Monaten eingesetzt werden. Die Mitarbeiter können die zugewiesenen E-Trainings während der gesamten Lizenzlaufzeit nutzen.

Online Academy Flatrate

Sie können einer durch Sie bestimmten Anzahl von Mitarbeitern einzelne oder beliebig viele E-Trainings zuweisen (Mindestanzahl 25 Nutzerlizenzen). Die Mitarbeiter können die ihnen zugewiesenen E-Trainings während der gesamten Lizenzlaufzeit nutzen. Sie haben Zugriff auf alle Sprachversionen und können definieren welche Sprachen wir für Sie freischalten.

Online Academy Corporate

Wir stellen Ihnen alle Standardcontents auf einer für Ihr Unternehmen gestalteten Online Academy (cloudbasierte Lernplattform) zur Verfügung. Unbegrenzt viele Mitarbeiter haben Zugriff auf das gesamte Portfolio von PINKTUM inklusive aller Neuerscheinungen und Aktualisierungen.



Lizenzmodell 2: Nutzung im kundeneigenen LMS

Datei-Auslieferung für Unternehmen mit eigenem LMS

Wenn Sie bereits ein Lernmanagementsystem nutzen, bieten wir ebenfalls eine einfache Lösung: Wir liefern Ihnen E-Trainings als Scorm-Dateien zur Integration in Ihr Lernmanagementsystem. Sie sind damit völlig unabhängig und verwalten die E-Trainings in Ihrem gewohnten Lernmanagementsystem. Sie können die E-Trainings je nach Modell unbegrenzt vielen Mitarbeitern für eine unbegrenzte Zeit zur Verfügung stellen.

Dateimiete

Aus dem gesamten Standard-content-Portfolio können Sie einzelne E-Trainings auswählen. Die Einzelpreise gelten für eine Nutzungszeit von je 12 Monaten. Die Nutzerzahl ist unbegrenzt.

Dateikauf

Aus dem gesamten Standard-content-Portfolio können Sie einzelne E-Trainings auswählen. Die Einzelpreise gelten für eine unbegrenzte Nutzungszeit. Auch die Nutzerzahl ist unbegrenzt.

Dateimiete Corporate

Wir stellen Ihnen alle Standard-contents aus dem PINKTUM Portfolio im Scorm-Format / xAPI zur Integration in Ihr LMS zur Verfügung. Neu hinzukommende Inhalte werden während der Lizenz-Laufzeit auf Wunsch ebenfalls ausgeliefert.

Beim Erwerb eines E-Trainings in mehreren Sprachen werden für jede weitere Sprache 50% des Originalpreises berechnet.



PINKTUM E-Learning – Ausgezeichnete Qualität



Follow us

 **Linkedin**

 **Youtube**

 **Instagram**