



PINKTUM

Produktliste IDD

December 2024

IDD-E-Learnings

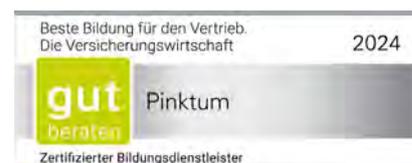
Die IDD-E-Learnings* von PINKTUM bieten speziell für Banken und Versicherungen angepassten Premium Content mit einem hohen Maß an Interaktivität.

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 40 eigene E-Learnings basierend auf den IDD-Richtlinien* an.

- Über 40 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	4
Teams führen	4
Virtuelle / Hybride Teams führen	4
Führungsstile und -rollen	5

Selbstkompetenz

Sich organisieren	5
Sich positionieren	5
Sich entwickeln	5

Businesskompetenz

Verkaufen	6
Moderation & Präsentation	6
Agilität & Innovation	7
Strategie	7

Kommunikations- und Interaktionskompetenz

Kommunikation	7
---------------	---

FÜHRUNGSKOMPETENZ

Grundlagen der Führung

Onboarding im Versicherungsunternehmen: Strategien für gelungenes Einarbeiten

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

Kundenorientierte Entscheidungen in der Versicherungswirtschaft treffen

Aufgaben im Versicherungsunternehmen delegieren

Teams führen

Fehlerkultur in Versicherungsunternehmen – Konstruktiv und kundenorientiert mit Fehlern umgehen

Eine Lernkultur im Versicherungsunternehmen etablieren – für mehr Kundenorientierung

Mental Health im Versicherungsunternehmen: Bessere psychische Gesundheit für mehr Kundenzentrierung

Vielfältige Rollen, gemeinsamer Erfolg – Kundenzentrierte Zusammenarbeit im Versicherungsteam

Phasen der Teamentwicklung im Versicherungswesen – Gemeinsam kundenzentriert handeln

Interkulturelle Kommunikation im Versicherungsteam – Gemeinsam kundenzentriert handeln

Kundenzentrierte Teamarbeit in der Versicherungsbranche entwickeln

Virtuelle / Hybride Teams führen

Versicherungsmitarbeitende im Homeoffice führen und motivieren – Gemeinsam kundenzentriert handeln

Kommunikation in virtuellen Versicherungsteams – Gemeinsam kundenzentriert handeln

Führungsstile und -rollen

Change Management – Veränderungsprozesse im Versicherungsunternehmen erfolgreich gestalten

Coaching in der Versicherungsarbeit – Mitarbeitende im kundenorientierten Handeln fördern

SELBSTKOMPETENZ

Sich organisieren

Versicherungskundinnen und -kunden aus dem Homeoffice betreuen

Sich positionieren

Nachhaltigkeit im Versicherungsunternehmen – sozial, ökonomisch und ökologisch arbeiten

Sich entwickeln

Ideen im Versicherungsunternehmen kundenorientiert umsetzen – wie aus Absichten Taten werden

Unternehmerisch denken, kundenzentriert handeln: Entscheidungen treffen im Versicherungsunternehmen

Problemlösung im Versicherungsunternehmen – Von der Analyse bis zur kundenorientierten Umsetzung

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

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 Beratung von Versicherungskundinnen und -kunden
- 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

Verhandeln

- Online-Verhandlungen mit Versicherungskundschaft professionell führen
- Professionell und kundenorientiert verhandeln in der Versicherungsbranche

Moderation & Präsentation

- Online kundenzentriert präsentieren in der Versicherungswirtschaft
- Souverän und kundenzentriert präsentieren in der Versicherungswirtschaft
- Kundenorientierte Meetings in der Versicherungsberatung moderieren
- Online-Meetings mit Versicherungskundinnen und -kunden moderieren

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

Strategie

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

KOMMUNIKATIONS- UND INTERAKTIONSKOMPETENZ

Kommunikation

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 Versicherungskundinnen und -kunden

Bedarfsgerechte Kommunikation mit unterschiedlichen Versicherungskundinnen und -kunden

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-Trainings von PINKTUM enthalten. Sie können die E-Trainings einfach einzelnen oder mehreren Mitarbeitern oder Gruppen von Mitarbeitern zur Verfügung stellen. Die Mitarbeiter können die E-Trainings 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 Standardcontents 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-TRAINING - AUSGEZEICHNETE QUALITÄT



DIESE UNTERNEHMEN NUTZEN QUALITÄTSCONTENT VON PINKTUM

ALLIANZ

AXA KONZERN AG

BOSCH

BMW

BRILLUX

Brose

CHIESI

DEVK

ERGO

Hamburger Wasserwerke

KÖRBER

KRONES

KSB

MAHLE

MAN

MAZDA

MÜLLER SERVICE

NRW.BANK

PORSCHE

REHAU

ROCHE

ROHDE & SCHWARZ

SCHULZ ST

Schindler

SIEMENS

SIXT LEASING

SV SACHSEN

SW MACHINES

VKB BANK

WISAG

ZURICH

... UND VIELE MEHR

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

FOLLOW US

 LinkedIn

 Youtube

 Instagram

PINKTUM

Pink University GmbH

+49 (0) 89 5 47 27 84 10
kontakt@pinktum.com

München

Bachbauernstraße 1
81241 München

Hamburg

Besenbinderhof 41
20097 Hamburg

pinktum.com