

Akkreditiertes Cicero-Bildungsangebot



Vermittlerqualifikation, lebenslanges Lernen, Beratungsqualität, regelmässige Weiterbildung, Cicero: diese Begriffe sind heute in der Versicherungsbranche in aller Munde und haben ganz konkrete Auswirkungen für alle, welche beratend im Versicherungsbereich tätig sind. Die ibW Höhere Fachschule Südostschweiz bietet folgende Cicero-akkreditierte Seminare an:

Arbeitsrecht, Sozialversicherungen und Steuern	Termine	Cicero- Kredits	Ihre Investition
Aktuelle Entwicklungen in den Sozialversicherungen	Sargans, 13.02.2019 Chur, 23.10.2019	8 Kredits (1 Tag)	CHF 490
Sozialversicherungen bei der Anstellung von Grenzgängern	Sargans, 05.03.2019	8 Kredits (1 Tag)	CHF 490
Arbeitsunfähigkeit – Schnittstellen zwischen Arbeits- und Sozialversicherungsrecht	Sargans, 04.02.2019 Chur, 17.06.2019 Ziegelbrücke, 04.11.2019	8 Kredits (1 Tag)	CHF 490

Beratung Verkauf und Kommunikation	Termine	Cicero-Kredits	Ihre Investition
Mental Training – Ich Erfolg²	Maienfeld, 26.01./02.02./09.02.2019 Chur, 07.11./14.11./21.11.2019	12 Kredits (3 Halbtage)	CHF 700
Moderation	Chur, 19./20.02.2019 Ziegelbrücke, 03./04.09.2019	16 Kredits (2 Tage)	CHF 840
Präsentationstechnik – aus dem Stegreif überzeugen	Chur, 05.02.2019 Sargans, 12.11.2019	8 Kredits (1 Tag)	CHF 490
Telefontraining – aktiv telefonieren	Sargans, 26.03.2019 Sargans, 24.09.2019	8 Kredits (1 Tag)	CHF 490
Telefontraining – Kundenbeziehungen gewinnen und fördern	Sargans, 27.03.2019 Sargans, 25.09.2019	8 Kredits (1 Tag)	CHF 490
Verkaufstraining – wecke den natürlichen Verkäufer in dir	Chur, 19.03.2019 Sargans, 13.11.2019	8 Kredits (1 Tag)	CHF 490

Trends	Termine	Cicero-Kredits	Ihre Investition
Neue Trends im Versicherungsvertrieb	Chur, 07.11.2019	4 Kredits (1 Halbtage)	CHF 260
Generationen-Mix – verstehen – führen – motivieren	Chur, 24.01.2019 Ziegelbrücke, 07.05.2019 Sargans, 02.10.2019	8 Kredits (1 Tag)	CHF 490
Problemlösende Zeichnungen – mit ein paar Strichen schnell überzeugen	Sargans, 21.02.2019 Ziegelbrücke, 18.06.2019 Chur, 06.11.2019	8 Kredits (1 Tag)	CHF 490



Die Cicero-Angebote im Detail

Aktuelle Entwicklungen in den Sozialversicherungen

Inhalt

- Aktualitäten und Entwicklungstrends in den Sozialversicherungszweigen
- AHV – Alters- und Hinterlassenenversicherung
- IV – Invalidenversicherung
- BV – Obligatorische Berufliche Vorsorge
- UV – Unfallversicherung
- KV – Krankenversicherung
- ALV – Arbeitslosenversicherung
- EL – Ergänzungsleistungen
- FZ – Familienzulagen
- EO/MSE – Erwerbsersatzordnung/Mutterschaftsentschädigung

Daten/Kursort

Mittwoch, 13.02.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Sargans
Mittwoch, 23.10.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Chur

Sozialversicherungsrecht bei der Anstellung von Grenzgängern

Inhalt

- Rechtsgrundlagen und Sozialversicherungsabkommen CH – EU und CH – EFTA
- Grundsätze und Geltungsbereich
- Wo ist man sozialversichert? Sachverhaltsbeurteilungen
- Meldepflicht
- Rentenanspruch
- Haftung und Risiko
- Praxisbeispiele

Daten/Kursorte

Dienstag, 05.03.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Sargans

Arbeitsunfähigkeit – Schnittstellen zwischen Arbeits- und Sozialversicherungsrecht

Inhalt

- AHV (Alters- und Hinterlassenenversicherung): Versicherter Personenkreis, Beitragspflicht
- KV (Krankentaggeldversicherung): Anspruchsvoraussetzungen, Weiterversicherung bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses
- UV (Unfallversicherung): versicherter Personenkreis, Umfang der Versicherungsdeckung, Berufsunfall, Nichtberufsunfall, Versicherungsschutz und Voraussetzungen für den Leistungsbezug
- ALV (Arbeitslosenversicherung): Ersatz für Verdienstaufschlag bei Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit, Versicherungsschutz und Voraussetzungen für den Leistungsbezug

Daten/Kursorte

Montag, 04.02.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Sargans
Montag, 17.06.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Chur
Montag, 04.11.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Ziegelbrücke

Mentaltraining – ICH ERFOLG²

Inhalt

- Einführung ins Mentaltraining
- Verschiedene mentale Techniken kennenlernen
- Zielakzeptanz, Ziele und Veränderungen erreichen
- Problemlösungstechnik anwenden können
- Vorbereitung auf schwierige Gespräche
- Gedankenhygiene aktiv pflegen
- Kurzfristige Entspannungstechnik beherrschen

Daten/Kursorte

Samstag, 26.01., 02.02. + 09.02.2019, 17.30 – 21.00 Uhr
ibW Maienfeld
Donnerstag, 07.11., 14.11. + 21.11.2019, 08.30 – 12.00 Uhr
ibW Chur

Moderation

Inhalt

- Die Philosophie der Moderation – Möglichkeiten und Grenzen der Methode
- Durch Fragen führen – Meinungen der Teilnehmenden abholen und festhalten
- Beiträge sinnvoll strukturieren – bewerten und Prioritäten setzen
- Gruppen durch den Prozess der Entscheidungsfindung bis zur Entscheidung führen
- Grundprinzipien der Gestaltung
- Übungen zu Aufbau und Lesbarkeit von Schriften
- Farben, Formen und Symbole – Umgang mit Kreativmaterialien und Vorlagen
- Von der Visualisierung zur Szenario Technik

Daten/Kursorte

Dienstag + Mittwoch, 19. + 20.02.2019, 08.30 – 17.00 Uhr,
ibW Chur
Dienstag + Mittwoch, 03. + 04.09.2019, 08.30 – 17.00 Uhr,
ibW Ziegelbrücke

Präsentationstechnik – aus dem Stegreif überzeugen

Inhalt

- Geistige Checkliste zur Durchführung informeller Präsentationen
- Tipps und Tricks, um unvorbereitet und ohne Unterlagen zu überzeugen.
- Struktur in Ad-hoc-Vorträgen schaffen
- Meeting- und Besprechungs-Atmosphäre positiv beeinflussen
- Bereitschaft für ein Thema ausloten und fördern
- Durch Charisma emotional punkten
- Blickkontakt nutzen und Zuhörer aktiv einbinden
- Fragerunden bewusst gestalten und als Bühne nutzen

Daten/Kursorte

Dienstag, 05.02.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Chur
Dienstag, 12.11.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Sargans

Telefontraining – aktiv telefonieren

Inhalt

- Beziehung zu Interessenten und Kunden am Telefon stärken
- Gespräche entgegennehmen und weiterleiten
- Systematisch die Kundenbedürfnisse ermitteln
- Aus der Sicht des Kunden typengerecht kommunizieren
- Positiv formulieren und argumentieren
- Schlagfertigkeit in der Behandlung von Einwänden steigern
- Reklamationen und schwierige Situationen positiv behandeln
- Zusatzverkäufe realisieren
- Aktive Gesprächsführung trainieren
- Persönliche Massnahmen planen

Daten/Kursorte

Dienstag, 26.03.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Sargans

Dienstag, 24.09.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Sargans

Telefontraining – Kundenbeziehungen gewinnen und fördern

Inhalt

- Beziehung zu Interessenten und Kunden am Telefon stärken
- Aus der Sicht des Kunden typengerecht kommunizieren
- Telefongespräche beim strategischen Verkauf systematisch führen
- Wirkungsvolle Argumente einsetzen
- Schlagfertigkeit in der Behandlung von Einwänden steigern
- Wesentliche Faktoren der Abschlussstärke kennen und anwenden
- Eigene Motivation und Begeisterung sichern
- Anwendungstraining zur Umsetzung durchführen
- Persönliche Massnahmen planen

Daten/Kursorte

Mittwoch, 27.03.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Sargans

Mittwoch, 25.09.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Sargans

Verkaufstraining – wecke den natürlichen Verkäufer in Dir!

Inhalt

- Eigene Stärken ausbauen und Schwächen ausblenden
- Wie Sie durch Ihr Denken Ihr Handeln beeinflussen – und umgekehrt
- Inneres und äusseres Lachen und Lächeln
- Vertrauen schaffen, die wichtigste Basis für positive Gespräche
- Das ideale Verkaufs-Gespräch und wichtigste verkaufstechnische Aspekte
- Der Dialog-Erfolgs-Würfel, den Sie in jedem Gespräch in Zukunft einsetzen werden
- Best Practices und Fallbeispiele aus dem persönlichen Arbeitsgebiet

Daten/Kursorte

Dienstag, 19.03.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Chur

Mittwoch, 13.11.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Sargans

Neue Trends im Versicherungsvertrieb

Inhalt

- Aktuelle Trends und Tendenzen in der Multikanalstrategie
- Digitalisierung – wie weit geht sie und was wird erwartet
- Vertriebssteuerung in der neuen Welt
- Was erwarten Kunden von mobilen Serviceapplikationen
- Kritische Erfolgsfaktoren mobiler Versicherungsservices
- Was können wir von Google oder anderen Anbietern lernen?
- Umsetzungen im eigenen Alltag

Daten/Kursort

Mittwoch, 07.11.2019, 09.00 – 12.30 Uhr, ibW Chur

Generationen-Mix – verstehen – führen – motivieren

Inhalt

- Vier Generationen im Arbeitsumfeld → Optimales Zusammenspiel von Veteranen, Baby Boomern, Generation X und Generation Y
- Generation Y@work – erfolgreich von Anfang an: Die richtigen Weichen für eine ergebnisorientierte Zusammenarbeit stellen
- Die Stärken der Generation Y nutzen: So setzen Sie die Fähigkeiten der jüngeren Mitarbeitenden gewinnbringend ein
- Führungsstile unter einem neuen Blickwinkel: Was Y-ler von Ihrem Chef erwarten

Daten/Kursorte

Donnerstag, 24.01.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Chur

Dienstag, 07.05.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Ziegelbrücke

Mittwoch, 02.10.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Sargans

Problemlösende Zeichnungen – mit ein paar Strichen schnell überzeugen

Inhalt

- Ungeschriebene Gesetze des visuellen Denkens
- Die vier Stufen des visuellen Denkens
- Der Beginn des Zeitalters der Serviettenskizzen
- Das Schweizer Taschenmesser für das visuelle Denken
- Unsere Serviettenskizze – Werkzeugkoffer.
- Die sechs Problemarten – jedes Problem hat seine eigene Skizze
- Die sechs Arten des Zeichnens – 6x6-Regel für komplexe Probleme
- Wie man einen Weinkorken zieht – SQUID-Fragen
- Fallbeispiele aus der Praxis: «Übung macht das Meisterbild»
- Praxisbeispiele und Erfahrungsaustausch im Workshop

Daten/Kursorte

Donnerstag, 21.02.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Sargans

Dienstag, 18.06.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Ziegelbrücke

Mittwoch, 06.11.2019, 08.30 – 17.00 Uhr, ibW Chur



Ihre Ansprechpartner



Justin Meyer
Leiter Seminare

Telefon 081 403 33 26
justin.meyer@ibw.ch



Anita Hartmann
Fachvorsteherin Privatversicherungen

Telefon 081 403 33 33
anita.hartmann@ibw.ch



Monika Saner
Assistentin Schulsekretariat

Telefon 081 403 33 71
monika.saner@ibw.ch

Anmeldung unter www.ibw.ch



**Höhere Fachschule
Südostschweiz**

Gürtelstrasse 48, 7001 Chur | Bahnhofpark 2a, 7320 Sargans
Försterschule 2, 7304 Maienfeld | Berufsschulareal 1, 8866 Ziegelbrücke
Telefon 081 403 33 33, info@ibw.ch, www.ibw.ch