

Kunden erfolgreich gewinnen und binden!

Assekuranz im Internet

Sie wollen:

- ✓ Nutzer gezielt informieren
- ✓ Serviceleistungen verbessern
- ✓ Kundenbedürfnisse identifizieren

Hier erhalten Sie konkrete Ansätze zur Optimierung Ihres Internetauftritts:

- Internetseiten als Kommunikations- und Informationsplattform ideal nutzen
- Produkte und Leistungen klar und verständlich darstellen
- Neue Services & Funktionen optimal einbinden
- Kunden über das Internet erfolgreich ansprechen und langfristig binden
- Chancen mit Web 2.0 nutzen und neue Zielgruppen erschließen
- Ein modernes und aussagekräftiges Web-Controlling implementieren
- Einen erfolgreichen Relaunch Ihres Internetauftritts durchführen

Ihre Experten:



Claus Eulgem
DKV Deutsche
Krankenversicherung AG



Prof. Dr. Peter Gentsch
Business Intelligence Group
GmbH



Ralf Pispers
Sounds of Seduction
Audioproduktionen
Gregus – Pispers GbR



Stefan Raake
AMC Assekuranz
Marketing Circle GmbH

Mehr als 50% der Deutschen
informieren sich vor Versicherungs-
abschluss im Internet!

So begeistert urteilen ehemalige
Management Circle Teilnehmer:

- ◆ „Tolle Referenten!“
- ◆ „Überzeugend durch
zahlreiche Fallbeispiele!“
- ◆ „Viele Tipps und praktische
Empfehlungen!“

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

6. und 7. Dezember 2007 in München
25. und 26. Februar 2008 in Köln

Hoher Lernerfolg
durch begrenzte
Teilnehmerzahl!


MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Optimale Kundenansprache durch intelligente Websites!

Ihre Seminarleiter:

Stefan Raake, Senior Manager, **AMC Assekuranz Marketing Circle GmbH**, Düsseldorf und
Ralf Pispers, Geschäftsführer, **Sounds of Seduction Audioproduktionen Gregus – Pispers GbR**, Köln

Live-De
Inter

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.30 Uhr**

9.15 Herzlich Willkommen!

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Vorstellung der Teilnehmer
- Zielsetzung des Seminars
- Erwartungen der Teilnehmer

9.30 Internet: Strategische Herausforderung für die Assekuranz

- Das Internet am Beginn einer nachhaltigen Wachstumsphase
- Wichtige Faktoren dieser Entwicklung:
 - IP-Technologie
 - unbegrenzte Bandbreite
 - totale Vernetzung
 - nutzergenerierter Content als Treiber
- Das veränderte Surf- und Einkaufsverhalten der Internetnutzer
- Der Web 2.0-Hype und die Praxisrelevanz
- Online-Vertrieb oder reine Online-Beratung als strategische Entscheidung

10.15 Kundengewinnung und Kundenbindung online

- Warum der Content immer wichtiger und dennoch häufig unterschätzt wird
- Richtiges Texten für Suchmaschinen
- Online-Meinungsbildung: Wie nutzergenerierter Content den Abverkauf von Produkten beeinflusst
- Online-Werbung und Affiliate-Programme: Erfolgreiche Maßnahmen für Versicherungen
- Auf dem Weg zum Standard: Der Einsatz von multimedialen Verkaufs- und Beratungstools auf Versicherungs-Websites

11.00 Kaffee- und Teepause

11.30 Das Internet als Marketinginstrument: Best-Practice-Beispiele, Teil I

- Heutiger Standard und kommende Trends von Versicherungs-Websites anhand der Kriterien:
 - Unternehmenspräsentation
 - Produkte
 - Leistungsspektrum
 - Beratung
- Teilnehmerdiskussion anhand der gezeigten Beispiele

Ergebnisse der Studie
„Die Assekuranz im Internet“

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.30 Das Internet als Marketinginstrument: Best-Practice-Beispiele, Teil II

- Weitere Kriterien im Fokus:
 - Service
 - Vertrieb
 - Präsentation
 - Technik

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 Zentraler Bestandteil jeder Website-optimierung: Die Analyse des Nutzerverhaltens

- Aktuelle Testverfahren im Überblick:
 - Konzept-Test
 - Onlinebefragung
 - Wettbewerbsanalyse
 - Prototyping
 - Usability-Test
 - Expertengutachten
- Praxisbeispiele: so geht's... und so besser nicht

17.00 Manipulation beim Internet-Marketing

- Klickbetrug und was Sie dagegen tun können
- Geeignete Maßnahmen zum Schutz

18.00 Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Seminartages und Gelegenheit zur Diskussion Ihrer Fragen

ca. 18.15 Get-Together

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

Sie wollen:

- ✓ Nutzer gezielt informieren
- ✓ Serviceleistungen verbessern
- ✓ Kundenbedürfnisse identifizieren

Ihr Leitfaden für einen erfolgreichen Internetauftritt!

Ihr Seminarleiter:

Prof. Dr. Peter Gentsch

Head of CRM, **Business Intelligence Group GmbH**, Berlin

emo im
rnet!

9.00 Begrüßung durch den Seminarleiter und Überleitung zum zweiten Seminartag

Herleitung eines Blue-Prints für den Aufbau und die Weiterentwicklung eines Internetauftritts

Praxisvortrag

- Regelkreislauf für den Aufbau und die Weiterentwicklung eines Internetauftritts in der Assekuranz
- Definition von übergeordneten Zielen eines Internetauftritts in der Assekuranz
- Clusterung der Zielgruppen eines Versicherungsauftritts
- Abbildung des Sales-Zyklus im Internet
- Ist-Analyse der Internet-Auftritte deutscher Versicherungsunternehmen
- Schematische Darstellung eines Blue-Prints für eine Versicherungs-Website

Claus Eulgem

Projektmanager,

DKV Deutsche Krankenversicherung AG

Hauptverwaltung H2, Köln

10.30 Kaffee- und Teepause

11.00 Web 2.0 in der Assekuranz

- Was ist Web 2.0? Was ist der Unterschied zu Web 1.0?
- Die wichtigsten Begrifflichkeiten einfach dargestellt:
 - Blogs
 - Tags
 - Wikis
 - Folksonomy
 - RSS Feeds
 - Ajax
 - Mash up
- User driven Innovation: Kunden zuhören und ihre Bedürfnisse verstehen
- Trendmanagement: Früh Potentiale erkennen – schneller als andere
- Issue Management: Früh Probleme erkennen und pro-aktiv handeln
- Wettbewerbsanalysen als Innovationsquelle
- Analyse, Gestaltung und Wahrnehmung der digitalen Kommunikation und Marken
- Die Empfehlungs- und Meinungsbildungsmacht der Web 2.0 Community und kollektiven Intelligenz
- Vom Web User zum Brand Advocate
- Praxisbeispiele aus der Versicherungswirtschaft und anderen Branchen

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.30 Steuerung und Kontrolle als wichtige Voraussetzung für die Optimierung des Internetauftritts

- Neue Perspektiven im Web-Controlling
- Verarbeitung von Informationen: Nicht nur messen, sondern steuern!
- Verbesserte Instrumente und Methoden
 - Web Scorecard als Controlling-Instrument: Von der Strategie zur Kennzahl
 - ROI-Modelle
 - Metriken & Kennzahlensysteme
- Konzeption & Aufbau eines Management Cockpit

16.15 Zusammenfassung des zweiten Seminartages und Gelegenheit zur Diskussion Ihrer Fragen

ca. **16.30** Ende des Intensivseminars

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Zeitverlust – passgenau für Ihren Bedarf!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Christian Menzel

Tel.: 0 61 96/47 22-644

E-Mail: menzel@managementcircle.de

5 Gründe das Seminar zu besuchen:

- Sie lernen **konkrete Methoden und Kriterien** zur systematischen Optimierung Ihrer Internet-Präsenz kennen!
- Sie erfahren, wie Sie die **Zielgruppen** Ihres Internetauftritts **optimal clustern!**
- Sie erhalten **wertvolle Tipps**, wie Sie Ihren Internetauftritt als Kommunikations- und Informationsplattform nutzen!
- Sie lernen mit Web 2.0 Consumer-Wissen systematisch zu generieren und **Kundenbedürfnisse zu identifizieren!**
- Sie erhalten einen **Leitfaden für einen erfolgreichen Relaunch** Ihres Internetauftritts!

Das Internet als zentrales Medium für Versicherer

Vor einem Versicherungsabschluss informieren sich mehr als 50 % der Deutschen im Internet!

Wie können Sie im Internet Ihren Kunden übersichtliche Informationen und gezielte Serviceleistungen bieten, um diese so an Ihr Unternehmen zu binden? Gerade komplexe Versicherungsprodukte und -tarife müssen einfach und verständlich dargestellt werden. **Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden gezielt eingehen und Ihren Internetauftritt noch benutzerfreundlicher gestalten.**

Machen Sie Ihren Internetauftritt fit für die Zukunft!

Als Verantwortlicher stehen Sie vor der Herausforderung, Ihren **Internetauftritt kritisch zu überprüfen und weiterzuentwickeln**. Die erfahrenen Referenten zeigen Ihnen, wie Sie diesen Kommunikationskanal für die **Kundengewinnung und -bindung über den gesamten Sales-Zyklus** noch konsequenter nutzen.

Sie erhalten Antworten auf Ihre Fragen

- Wie ist die Marktsituation? Wo stehen Wettbewerber/ Versicherer heute?
- Soll der Online-Auftritt neu aufgebaut oder die bestehenden Webseiten lediglich überarbeitet werden?
- Wie sieht ein optimaler Internetauftritt aus?
- Welche Anforderungen haben meine (potenziellen) Kunden an meine Internetseiten?

Sie lernen hier, wie Sie

- Ihren Internetauftritt optimal als Kommunikations- und Informationsplattform ausbauen
- Ihr Produktangebot klar und verständlich platzieren
- Kunden über das Internet erfolgreich gewinnen und binden
- Serviceleistungen entlang des Sales-Zyklus optimieren
- die Zielgruppen Ihres Internetauftrittes optimal clustern
- ein E-Controlling implementieren
- einen erfolgreichen Relaunch Ihres Internetauftrittes durchführen

Erarbeiten Sie gemeinsam mit den Experten konkrete Ansätze zur Optimierung Ihres Internetauftrittes!

Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Viva Bredenbeck

Viva Bredenbeck
Konferenz Managerin
Tel.: 0 61 96/47 22-691
E-Mail: bredenbeck@managementcircle.de

Claus Eulgem

ist seit 2001 Projektmanager Marketing/E-Business der **Deutschen Krankenversicherung AG** in Köln. Nach dem Studium am Fachbereich Versicherungswesen der Fachhochschule Köln war Claus Eulgem in verschiedenen Positionen in der Anwendungs-Betreuung/-Entwicklung tätig. Er hat zahlreiche Projekte im Bereich E-Business geleitet und durchgeführt. Zudem ist Claus Eulgem Co-Autor der Studie „Versicherungen Online“, die von der Alternus GmbH herausgegeben wird.

Prof. Dr. Peter Gentsch

ist Lehrstuhlinhaber des Albert Berner-Stiftungslehrstuhls für CRM und Chief Analyst der **Business Intelligence Group GmbH**. Zuvor war er viele Jahre als Consultant und Coach für namhafte Industrie- und Dienstleistungsunternehmen tätig. Er hat zahlreiche Projekte im Bereich E-Business, CRM, Business Intelligence und Knowledge Management geleitet und durchgeführt. Zudem ist Prof. Dr. Peter Gentsch Autor zahlreicher national und international ausgezeichnete Veröffentlichungen sowie gefragter Seminarreferent und Keynote-Speaker.

Ralf Pispers

Bankkaufmann und Diplom Betriebswirt, ist Geschäftsführer von **Sounds of Seduction** in Köln, dem spezialisierten Dienstleister für Website-Vertonungen und Audio-Business-Solutions. Darüber hinaus ist Ralf Pispers Fachautor für „Digital Marketing“, Gründer der Framfab Deutschland AG und ehemaliger Vorstand der Framfab AB, Stockholm. Er ist Experte für Versicherungsapplikationen im Internet mit über 10 Jahren Beratungs- und Projektpraxis. Seine Referenzen sind u.a. Projekte bei UBS, AXA, AM Generali, Hamburg-Mannheimer, HMI, HDI Gerling, Postbank, BHW, Allianz24, Barmenia, Deutsche Ärzte Versicherung, Asstel, Ontos, Volksfürsorge.

Stefan Raake

ist Diplom Kaufmann und seit 1995 beim **AMC Assekuranz Marketing Circle** als Senior Manager u. a. verantwortlich für mehrere Arbeitskreise zu den Themen Internet, Extranet, Intranet, Werbung, PR, Produktmanagement und Vertriebspartner-Marketing. Außerdem ist er Partner der itm-pec IDEAS TO MARKET GmbH und war viele Jahre Beirat der Digitalen Stadt Düsseldorf. Stefan Raake ist als Fachautor, u.a. für „Marketing Online“ und die Studie „Die Assekuranz im Internet“ tätig. Als Referenzen weist er Online-Projekte und Beratung für über 30 Versicherungsunternehmen sowie zehn Jahre Projektleitung der Website Versicherungen.de auf.

Ihre Vorteile

- Sie profitieren von den **Praxiserfahrungen** der versierten Referenten!
- Sie lernen anhand von **anschaulichen Fallbeispielen!**
- Sie erhalten **aktuelle Informationen und wertvolle Hinweise und Tipps!**
- **Beispiele und Leitfäden** unterstützen Sie bei der Umsetzung!

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie erarbeiten gemeinsam mit den Experten **konkrete Ansätze zur Optimierung Ihres Internetauftrittes!**
- Sie erfahren, wie Sie Ihren Internetauftritt optimal zur **Kundengewinnung und -bindung** einsetzen können!
- Sie erhalten wertvolle **Hinweise und Tipps** sowie einen **Leitfaden für einen erfolgreichen Relaunch** Ihres Internetauftrittes!

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Intensivseminar wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen **Internet, Neue Medien, Informationsmanagement, Online-Kommunikation, E-Communications, E-Commerce, E-Business, Marketing, Vertrieb, Medialer Vertrieb, Multikanal, Media Management, Business Development, Unternehmensentwicklung Marketing und Vertriebscontrolling** und **E-Controlling**. Weiterhin wenden wir uns an Geschäftsführer und an der Thematik interessierte Unternehmensberater.

Termine und Veranstaltungsorte

6. und 7. Dezember 2007 in München

NH München Neue Messe, Eggenfeldener Straße 100, 81929 München, Tel.: 0 89/9 93 45-0, Fax: 0 89/9 93 45-400
E-Mail: nhmuenchenneuemesse@nh-hotels.com

25. und 26. Februar 2008 in Köln

Best Western Premier Hotel Regent Köln, Melatengürtel 15, 50933 Köln, Tel.: 02 21/54 99-0, Fax: 02 21/54 99-998
E-Mail: info@hotelregent.de

Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Ihre Service-Hotlines

Anmeldung:

Manuela Rother

Telefon: 0 61 96/47 22-700 oder
0 61 96/47 22-0 (Telefonzentrale)
Fax: 0 61 96/47 22-999

Per Post: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts.
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Kundenservice:

Roman Kern

Telefon: 0 61 96/47 22-800 (Fax: -888)
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Adressänderung:

Stella Avramidou

Telefon: 0 61 96/47 22-500 (Fax: -562)
E-Mail: marketingservice@managementcircle.de

Ausstellung:

Michael Vlajic

Telefon: 0 61 96/47 22-601 (Fax: -444)
E-Mail: vlajic@managementcircle.de

Datenschutz-Hinweis:

Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.695,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Assekuranz im Internet

Ich/Wir nehme(n) teil am: 4500

- 6. und 7. Dezember 2007 in München** 12-56021
 25. und 26. Februar 2008 in Köln 02-56022

1 NAME/VORNAME _____
POSITION/ABTEILUNG _____

2 NAME/VORNAME _____
POSITION/ABTEILUNG _____

3 NAME/VORNAME _____
POSITION/ABTEILUNG _____
MITARBEITER: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

FIRMENNAME _____

STRASSE/POSTFACH _____

PLZ/ORT _____

TELEFON/FAX _____

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL

(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESE MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM

UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

Bitte rufen Sie mich an, ich interessiere mich für

- Inhouse Trainings
 E-Learning
 Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten



Mit der Deutschen Bahn AG zum Sonderpreis zur Veranstaltung. Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn

Die Bahn **DB**

Über Management Circle

Management Circle steht für **WissensWerte** und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Mit kompetenten Bildungsleistungen garantieren wir durch unsere Erfahrung Fach- und Führungskräften nachhaltigen Lernerfolg. Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungsweisenden Kongressmesse – vom individuell konzipierten Inhouse Training, praxisorientierten schriftlichen Management-Lehrgang bis zum innovativen E-Learning erhalten Sie alles aus einer Hand. Mit über 40.000 Teilnehmern bei unseren Präsenzveranstaltungen im vergangenen Jahr gehört die Management Circle AG zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Unser aktuelles und vollständiges Bildungsangebot finden Sie unter: www.managementcircle.de.

Aktuelle Veranstaltungsangebote: www.managementcircle.de