



**Einladung zum
AMC Verkaufsleitertag 2016
5.7.2015 Hotel Clostermanns Hof**

WIE FÜHRE ICH mein Team zum geplanten Erfolg?

Führung bedeutet Ziele vereinbaren, die Richtung bestimmen - und Kurs halten. Nicht immer ganz einfach, bei den schnellen Veränderungen in unserer Branche.

Der Umgang mit sich ändernden Werten und Standards erfordert Aufmerksamkeit, kritisches Auseinandersetzen und richtiges Selbst- und Team-Management. „Man muss führen wollen!“ Wer in Führungspositionen, ob als Vertriebs- und Verkaufsleiter, Organisationsleiter, Leiter von Geschäftsstellen oder als Partnerbetreuer erfolgreich sein will, muss sich strategischen und operativen Herausforderungen stellen.

Know-how aus erster Hand und Diskussion, Erfahrungsaustausch und Netzwerken ermöglichen den sprichwörtlichen Blick über den Tellerrand. Und werden zur Basis für den Erfolg.

Ziele geplant? Alles auf Kurs?



- 09:00 h - 09:30 h** **Empfang und Begrüßung**
- 09:30 h – 10:15 h** **Ziele geplant? Alles auf Kurs? Wenn nein, was nun?**
„Häufig kommt es anders und zweitens als man denkt!“ Glücklicher, der voll auf Kurs ist. Wenn nicht, WIE gehe ich die 2. Halbzeit 2016 an? Opfer oder Täter
Michael Rentmeister, Geschäftsführer, Rentmeister Consulting
Edmund Weißbarth, Geschäftsführer, AMC Finanzmarkt GmbH
- 10:15 h – 10:45 h** **Energie folgt der Aufmerksamkeit**
Das Ziel im Visier – was Manager vom Bogenschießen lernen können
Wie gelingt es auch in turbulenten Zeiten, die Energie in die „richtigen“ Bahnen zu lenken. Fokussiert und konzentriert zu bleiben - die Spannung zu halten, ohne den Bogen zu überspannen und gleichzeitig motiviert zu bleiben? Lassen Sie sich entführen in die Welt des Bogenschießens ...
Und reflektieren Sie sich im Lauf des Tages bei uns am Schießstand.
Alexandra Bilko-Pflaugner, Managementtrainerin – erFRISCHEnd anders!
Gerd Bechtel, zertifizierter Bogenlehrer, moderner Mentalcoach, Bow Targets e.K.
- 10:45 h - 11:05 h** **Kaffeepause**
- 11:05 h - 11:50 h** **Versicherungsvertrieb zwischen Unterstellung und Überforderung**
Vertrieb steht unter permanentem Generalverdacht, die Regulierung übt Druck aus und die Anforderungen an Qualifizierung und Finanzierbarkeit des Vertriebs sind riesige Herausforderungen. Chancen anstatt Ohnmacht stehen im Mittelpunkt des Vortrags, der aufzeigt, wie sich die VPV mit der Einführung von SVEN (Systemische Vertriebsentwicklung) und DEFINO als Kernstück einer neuen Ausrichtung im Beratungsprozess aufstellt.
Lars Georg Volkmann, Vorstand, VPV Versicherungen und AMC Beirat
- 11:50 h – 12:35 h** **Compliance im Vertrieb – Last oder Chance?**
Die Komplexität steigt immer mehr. Hinzu kommen immer neue Anforderungen und Gesetze. Der Dschungel wird dichter. Behalten Sie dennoch den Durchblick, den Compliance kann mehr.
Dr. Helmut Hoffmans, Rechtsanwalt

12:35 h - 14:00 h

Mittagessen

14:00 h – 14:45 h

Mehr erreichen durch konkrete Vereinbarungen

Schlussapell oder Führung? Wie bringe ich mein Team auf Kurs? In wenigen Schritten zur belastbaren Zielvereinbarung. Erfahrungen, Anregungen, Tipps - Ihr Handwerkszeug für das 2. Halbjahr.

Frank Pöppinghaus, Bereichsleiter Vertriebsmanagement im Geschäftsfeld Bausparen im Postbank Konzern (Postbank-Filialen, Postbank-Finanzberatung und DSL-Bank)

14:45 h – 15:30 h

Nutzen bieten - Nutzen ernten: WIE erreiche ich meine Ziele als KAM

Immer die gleiche Leier. Andere haben bessere Produkte, zahlen mehr Provision, etc. – Aber: Clever geht anders.

Sascha Bassir, Vorstand, maklermanagement.ag

15:30 h - 15:50 h

Kaffeepause

15:50 h - 16:35 h

Sales Excellence – schon wieder etwas Neues?

“There are no bad soldiers, but bad officers” lautet die Devise der British Army. Wer führen will braucht Werkzeuge. Auch hier gilt: Einfach ist besser. Wie sichern Sie tatsächlich Ihren Erfolg? Auch wenn Sie an alles gedacht haben, gibt es noch immer Gründe warum doch nicht alles nach Plan läuft. Was sind die Geheimnisse, um tatsächlich Excellence im Vertrieb zu erreichen?

Joost Oostveen, MscBA, pepperdays

16:35 h – 17:00 h

Zusammenfassung, Networking und Verabschiedung

“Manche Leute drücken nur ein Auge zu, damit sie besser zielen können.” soll Billy Wilder gesagt haben. Mit dem VL-Tag 2016 wollen wir Anregungen geben und Alternativen für ein erfolgreiches zweites Halbjahr aufzeigen. Damit niemand ein Auge zudrücken muss.

Michael Rentmeister, Geschäftsführer, Rentmeister Consulting
Edmund Weißbarth, Geschäftsführer, AMC Finanzmarkt GmbH



Michael Rentmeister
Inhaber der MR Consulting – EXCELLENCE by SYSTEM

- Über 30 Jahre Branchen- und Führungserfahrung in verschiedenen nationalen und internationalen Konzernen.
- 10 Jahre CEO (Bonnfinanz und OVB)
- 2015: “Best CEO in Financial Services Brokerage Industry“ by European CEO Award.
- Einer der führenden “Köpfe“ der Branche mit vielfältigem Engagement für diverse Organisationen und Themen in der Finanz- und Versicherungsbranche.



Edmund Weißbarth
Geschäftsführer der AMC Finanzmarkt GmbH

- BWL-Studium mit Schwerpunkt Finanz- und Bankwirtschaft.
- Seit 1987 in der und für die Finanzbranche tätig, meist an der Schnittstelle zwischen Fachlichkeit und IT.
- Schwerpunkte sind: Optimierung von Marketing-, Vertriebs- und Serviceprozessen bei Banken und Versicherungen, die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern sowie technologieorientierte Themen als Basis für Vertrieb, Marketing und Querschnittsthemen in der Assekuranz.
- Seit 2006 für den AMC tätig, ab 2010 als Geschäftsführer und Gesellschafter.



Alexandra Bilko-Pflaugner
Managementtrainerin und Inhaberin von erFRISCHEnd anders!

- Ausgebildete Pädagogin mit einem Schwerpunkt auf Wirtschaftspsychologie.
- 10-jährige Führungstätigkeit im Sozial- und Gesundheitswesen (60 Mitarbeiter).
- Seit 2003 nebenberuflich, seit 2009 hauptberuflich als Coach / Trainer / Mediator im eigenen Unternehmen tätig.
- Schwerpunkte sind u.a. Mitarbeiterführung, Selbstmanagement und Persönlichkeitsentwicklung.



Gerd Bechtel

**Zertifizierter Bogensportleiter, Leistungstrainer, therapeutischer Bogenlehrer
Inhaber von Bow-Targets**

- 2007 Gründung von Bow-Targets.
- Regelmäßig hervorragende Platzierungen bei diversen Meisterschaften mit dem Langbogen (Einzel- und Mannschaft)
- Warum Intuitives Bogenschießen im Coaching?
„Außergewöhnliche Situationen benötigen außerordentliche Lösungen“



Lars Georg Volkmann

Mitglied der Vorstände, VPV Lebensversicherungs-AG und Beirat im AMC

- Seit 2005 für die VPV tätig, seit 2009 als Generalbevollmächtigter Vertrieb, seit 2010 als Vorstand Vertrieb
- Davor in verschiedenen Funktionen für ARAG, Advocard, WWK und Gerling tätig.
- Seit 2011 Beirat im AMC: „Erfahrungsaustausch zu aktuellen Themen der Assekuranz, der sprichwörtliche Blick über den Tellerrand, aber auch das Networking mit Kollegen anderer Gesellschaften sind aus meiner Sicht sehr wichtig – für Führungskräfte und Mitarbeiter. ...“



Dr. Helmut Hoffmans

Rechtsanwalt

- Bis 01.07 2015 General Counsel der Zurich Gruppe Deutschland und damit verantwortlich für alle Governance-, Rechts-, Compliance-Angelegenheiten, Datenschutz, Anti-Fraud und Lobbying.
- Governance-Vorstand DA Direkt
- Mitglied des Rechtsausschusses des GDV (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft)
- Vorsitzender der Kartellkommission des GDV
- Mitglied der Compliance-Kommission des GDV
- Mitglied der Datenschutzkommission des GDV (bis 2013)



Frank Pöppinghaus

Bereichsleiter Vertriebsmanagement im Geschäftsfeld Bausparen im Postbank Konzern (Postbank-Filialen, Postbank-Finanzberatung und DSL-Bank)

- Über 30 Jahre Erfolg und Erfahrung im Vertrieb und als Führungskraft.
- Frank Pöppinghaus machte Karriere von der Basis bis zum CSO der Postbank-Finanzberatung, die er aus dieser Position 6 Jahre leitete.
- Danach wechselte er als Generalbevollmächtigter in die Deutsche Bank Bauspar AG.
- Seit 2015 zeichnet er für dieses Geschäftsfeld im Postbank-Konzern verantwortlich.



Sascha Bassir

Vorstand der maklermanagement.ag, der Vertriebsservicegesellschaft der Basler Versicherungen

- Vorstand und verantwortlich für das Ressort Key Account Management ungebundene Partnervertriebe
- Hauptbevollmächtigter der Niederlassungen der Basler LV AG Slowakei, Basler Sach AG Slowakei, Basler LV AG Tschechien, Basler Sach AG Tschechien



Joost Oostveen, MscBA

Businesspartner und gemeinsam mit Stefan Scharf (Bcom) Gründer von pepperdays

- Joost Oostveen ist 1972 geboren, Niederländischer Staatsbürger und studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Rotterdam.
- In den vergangenen knapp 20 Jahren führte Joost gemeinsam mit seinem Partner Stefan Scharf weltweit bei vielen internationalen Konzernen erfolgreich Projekte im Aufbau und „boosten“ von Vertriebsorganisationen durch.
- Insgesamt begleiteten sie rund 15.000 Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb und erreichten durchschnittliche Wachstumsraten von 10% bis 30%.

„Der **pepperday** ist ein Tag, den Sie nie vergessen werden! Das passiert, wenn Sie und Ihr Team einen großen Sprung bei der Realisierung Ihrer Vision erleben. Wir helfen Ihnen, mehr **pepperdays** zu erleben.“

Unser Veranstaltungsort: Hotel Clostermanns Hof

AMC
Ein starkes Netzwerk.

Das Hotel CLOSTERMANNS HOF ist ein historischer denkmalgeschützter Gutshof, idyllisch im Grünen zwischen den Städten Köln und Bonn gelegen. Eine Oase der Ruhe, die jedoch über ausgesprochen günstige Verkehrsanbindungen zu den jeweiligen Stadtzentren sowie zur Messe Köln und zum Flughafen Köln/Bonn verfügt. Weitere Informationen sowie Informationen zur Anfahrt finden Sie auf www.clostermannshof.de.

Hotel Clostermanns Hof
Heerstrasse 1
53859 Niederkassel-Uckendorf
Telefon: 02208 / 9480-0
www.clostermannshof.de

Informationen zur Anmeldung

Teilnahmebedingungen

Die Vorzugsgebühr für Teilnehmer aus AMC-Mitgliedsunternehmen beträgt je Teilnehmer 900 €. Die Teilnahmegebühr für Nicht-Mitglieder beträgt 1200 €. Inklusiv Tagungsgetränke, Kaffeepausen sowie Mittagessen, Tagungsunterlagen (PDF nach der Veranstaltung, soweit Beiträge von den Referenten zur Verfügung gestellt werden). **Bis zum 3.6.2016 gibt es einen Frühbucherrabatt in Höhe von 10% auf die jeweilige Teilnahmegebühr.**

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung/Rechnung, der Teilnahmebetrag ist bei Erhalt der Rechnung fällig. Gerne akzeptieren wir einen Ersatzteilnehmer. Bei Stornierung bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 50%, danach oder bei Nichterscheinen des angemeldeten Teilnehmers die volle Veranstaltungsgebühr.

Stornierungen müssen schriftlich bei uns eingehen. Änderungen, Absage des Angebots vorbehalten; bei Absage der Veranstaltung seitens des Veranstalters wird die Teilnahmegebühr zurückerstattet, darüber hinausgehende Ansprüche bestehen nicht. Alle Beträge zuzüglich ges. MwSt..

Damit das AMC-Netzwerk für alle beteiligten Partner bestmöglich funktioniert, haben wir uns Netzwerk-Leitlinien gegeben. Diese Leitlinien sind verpflichtend für eine Teilnahme am AMC-Netzwerk: netzwerkeitlinien.amc-forum.de.

Anmeldung und Kontakt

Teilnahme auf Einladung oder Anfrage. Bitte melden Sie sich über den Reiter ANMEDUNG auf unserer Veranstaltungsseite an. Weitere Informationen finden Sie ab 12.5.2016 auf <http://www.amc-forum.de?webcode=1747>.

Kontakt: Edmund Weißbarth | weissbarth@amc-forum.de | T. 0221-997868-12 | F. 0221-997868-22 | M. 0160-90752995

Zimmerkontingent

Zimmer aus dem Abrufkontingent können bis einschließlich 06.06.2016 unter dem Stichwort "AMC Finanzmarkt 04072016" direkt im Hotel Clostermanns Hof (Tel: 02208/9480-145) gebucht werden.

Änderung, Irrtum vorbehalten, Stand 11.05.2016.

AMC

Ein starkes Netzwerk.

AMC Finanzmarkt GmbH
amc-forum.de