



# **Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden: Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz Geprüfter Fachwirt für ... Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen**

*Thomas Köhne, Manfred Lange, Rainer Foitzik*

 **Download**

 **Online Lesen**

**Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden: Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz  
Geprüfter Fachwirt für ... Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen**  
Thomas Köhne, Manfred Lange, Rainer Foitzik

Ein Marketing-Handbuch für die Assekuranz! Die Autoren behandeln auch in der aktualisierten 3. Auflage ihres Fachbuchs alle wesentlichen Aspekte des Marketings systematisch für den Kontext der Versicherungsbranche. Alle Marketinginstrumente werden in dem Grundlagenband der Reihe "Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz" einzeln dargestellt und abschließend integriert betrachtet. Zudem wird erstmals das Schadenmanagement als Marketinginstrument berücksichtigt und die Vertriebspolitik auf Basis des neuen Vermittlerrechts behandelt. Zum Inhalt: - Grundlagen des Versicherungsmarketings - Marketing-Konzeption - ein Gesamtüberblick - Strategisches Marketing im Versicherungsunternehmen: Forschung, Ziele, Strategien und Aufgaben sowie Markenpolitik - Akteure und Produkte auf dem Finanzdienstleistungsmarkt - Marketing-Management (Planung, Implementierung und Controlling) - Operatives Marketing im Versicherungsunternehmen: Produktpolitik, Prämiengestaltung, Service- und Schadenmanagement, Kommunikation, Vertriebspolitik, Marketing-Mix und integriertes Marketing - Zielgruppenorientierte Verkaufskonzepte: Zielgruppenbestimmung, kundenorientierte und ganzheitliche Beratung, seniorenspezifisches Verkaufskonzept - Spartenübergreifende und spartenspezifische Regelungen im neuen VVG als Grundlage von Verkaufskonzepten. Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, ist darüber hinaus aber auch geeignet als Nachschlagewerk für Mitarbeiter in Versicherungsunternehmen, bei Maklern und in Agenturen, die sich in das Fachgebiet Marketing und Vertrieb einarbeiten wollen.

 [Download Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzpro  
...pdf](#)

 [Online Lesen Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzp  
...pdf](#)

# **Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden: Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz Geprüfter Fachwirt für ... Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen**

*Thomas Köhne, Manfred Lange, Rainer Foitzik*

**Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden: Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz Geprüfter Fachwirt für ... Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen** Thomas Köhne, Manfred Lange, Rainer Foitzik

Ein Marketing-Handbuch für die Assekuranz! Die Autoren behandeln auch in der aktualisierten 3. Auflage ihres Fachbuchs alle wesentlichen Aspekte des Marketings systematisch für den Kontext der Versicherungsbranche. Alle Marketinginstrumente werden in dem Grundlagenband der Reihe "Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz" einzeln dargestellt und abschließend integriert betrachtet. Zudem wird erstmals das Schadenmanagement als Marketinginstrument berücksichtigt und die Vertriebspolitik auf Basis des neuen Vermittlerrechts behandelt. Zum Inhalt: - Grundlagen des Versicherungsmarketings - Marketing-Konzeption - ein Gesamtüberblick - Strategisches Marketing im Versicherungsunternehmen: Forschung, Ziele, Strategien und Aufgaben sowie Markenpolitik - Akteure und Produkte auf dem Finanzdienstleistungsmarkt - Marketing-Management (Planung, Implementierung und Controlling) - Operatives Marketing im Versicherungsunternehmen: Produktpolitik, Prämien-gestaltung, Service- und Schadenmanagement, Kommunikation, Vertriebspolitik, Marketing-Mix und integriertes Marketing - Zielgruppenorientierte Verkaufskonzepte: Zielgruppenbestimmung, kundenorientierte und ganzheitliche Beratung, senioren-spezifisches Verkaufskonzept - Spartenübergreifende und spartenspezifische Regelungen im neuen VVG als Grundlage von Verkaufskonzepten. Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, ist darüber hinaus aber auch geeignet als Nachschlagewerk für Mitarbeiter in Versicherungsunternehmen, bei Maklern und in Agenturen, die sich in das Fachgebiet Marketing und Vertrieb einarbeiten wollen.

**Downloaden und kostenlos lesen Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden: Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz Geprüfter Fachwirt für ... Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen Thomas Köhne, Manfred Lange, Rainer Foitzik**

---

470 Seiten

**Kurzbeschreibung**

Ein Marketing-Handbuch für die Assekuranz! Die Autoren behandeln auch in der aktualisierten 3. Auflage ihres Fachbuchs alle wesentlichen Aspekte des Marketings systematisch für den Kontext der Versicherungsbranche. Alle Marketinginstrumente werden in dem Grundlagenband der Reihe „Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz“ einzeln dargestellt und abschließend integriert betrachtet. Zudem wird erstmals das Schadenmanagement als Marketinginstrument berücksichtigt und die Vertriebspolitik auf Basis des neuen Vermittlerrechts behandelt.

**Zum Inhalt:**

- Grundlagen des Versicherungsmarketings
- Marketing-Konzeption - ein Gesamtüberblick
- Strategisches Marketing im Versicherungsunternehmen: Forschung, Ziele, Strategien und Aufgaben sowie Markenpolitik
- Akteure und Produkte auf dem Finanzdienstleistungsmarkt
- Marketing-Management (Planung, Implementierung und Controlling)
- Operatives Marketing im Versicherungsunternehmen: Produktpolitik, Prämien-gestaltung, Service- und Schadenmanagement, Kommunikation, Vertriebspolitik, Marketing-Mix und integriertes Marketing
- Zielgruppenorientierte Verkaufskonzepte: Zielgruppenbestimmung, kundenorientierte und ganzheitliche Beratung, seniorenspezifisches Verkaufskonzept
- Spartenübergreifende und spartenspezifische Regelungen im neuen VVG als Grundlage von Verkaufskonzepten.

Das Werk ist als Lehrbuch für die Fachwirt-Fortbildung konzipiert, ist darüber hinaus aber auch geeignet als Nachschlagewerk für Mitarbeiter in Versicherungsunternehmen, bei Maklern und in Agenturen, die sich in das Fachgebiet Marketing und Vertrieb einarbeiten wollen.

Download and Read Online Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden: Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz Geprüfter Fachwirt für ... Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen Thomas Köhne, Manfred Lange, Rainer Foitzik #VMRQWBXIPF2

Lesen Sie Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden: Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz Geprüfter Fachwirt für ... Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen von Thomas Köhne, Manfred Lange, Rainer Foitzik für online ebookMarketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden: Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz Geprüfter Fachwirt für ... Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen von Thomas Köhne, Manfred Lange, Rainer Foitzik Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden: Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz Geprüfter Fachwirt für ... Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen von Thomas Köhne, Manfred Lange, Rainer Foitzik Bücher online zu lesen. Online Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden: Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz Geprüfter Fachwirt für ... Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen von Thomas Köhne, Manfred Lange, Rainer Foitzik ebook PDF herunterladen Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden: Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz Geprüfter Fachwirt für ... Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen von Thomas Köhne, Manfred Lange, Rainer Foitzik DocMarketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden: Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz Geprüfter Fachwirt für ... Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen von Thomas Köhne, Manfred Lange, Rainer Foitzik MobipocketMarketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden: Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz Geprüfter Fachwirt für ... Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen von Thomas Köhne, Manfred Lange, Rainer Foitzik EPub