

## **HMI: Praxis-Seminar vermittelt Vertriebspower an Agentur-Repräsentanten**

### **HMI: „Profis für Profis“ überzeugt Agenturen und Repräsentanten**

**Hamburg – 2011. Vertriebspower für den Nachwuchs: Vor wenigen Wochen trafen sich die 100 besten Agentur-Repräsentanten mit den Top-Profis aus den Agenturen. Das Ziel: Das Wissen und die Erfahrung der HMI-Agenturen sollen maximal praxisnah und erfolgversprechend vermittelt werden – zum Vorteil der gesamten Organisation HMI. Das innovative Weiterbildungsereignis überzeugte Repräsentanten und Trainer auf ganzer Linie.**

Eine erfolgreiche Kombination aus fröhlichem Coaching und geballtem Fachwissen, angereichert mit jeder Menge Infos, Tipps und Teamgeist: Willkommen auf der jüngsten Best-Practice-Schulung der HMI, diesmal in einem Tagungshotel nahe der Lüneburger Heide. Anfang Februar trafen sich an dieser erstklassigen Adresse rund 100 Agentur-Repräsentanten der HMI, um auf einem zweitägigen Seminar von der Vertriebspower und dem Know-how der Top Agenturen der HMI ganz direkt zu profitieren. „Der Austausch untereinander ist ein wesentlicher Bestandteil unseres Erfolgs“, stimmte Ulf Hartman, Leiter Agenturvertrieb der HMI, die Teilnehmer ein. Daraufhin machten sich die Teilnehmer in Fünfergruppen auf zur ersten Seminarstation und begegneten dort jeweils ihrem persönlichen „Praxistrainerduo“. Inhalt der ersten Weiterbildungseinheit: Die aktuellen fünf Vertriebsschwerpunkte der HMI also bAV, Unfall, Gesundheit, PHS und Gewerbe. Doch die Trainer vermittelten dabei nicht nur ihr Wissen und ihre mehrjährige Erfahrung - sie stellten den Teilnehmern vor allem auch ihre ganz persönlichen Erfolgsstrategien aus der Praxis vor.

Zu diesen Trainern gehörten Generalagenturen und Direktionsagenturen, aber auch Profis aus der Geschäftsstellen-Leitung oder dem Produktmanagement. Kein Wunder, dass die Best-Practice-Idee so gut ankam: Im Mittelpunkt steht zwar das Produkt- oder Fachwissen, entscheidender aber ist der Erfahrungsaustausch zwischen den einzelnen Bereichen, Teams und Kollegen – mit dem Ziel, noch besser für die gemeinsame Sache zusammenarbeiten zu können. Und auch die zweite „Station“, die einen anderen vertrieblichen Schwerpunkt setzte, konnte offensichtlich überzeugen. Entsprechend anerkennend fällt das Feedback der Teilnehmer aus: „Ich lerne wirklich viel Neues“, berichtet zum Beispiel eine HMI Repräsentantin über ihre Erfahrungen mit dem Vertriebspower-Seminarkonzept. Ähnlich lautet das Urteil eines anderen Repräsentanten: „Die Seminare führen uns wieder auf das tägliche Geschäft zurück.“ Ein Seniorrepräsentant der HMI lobt vor allem die Praxisorientierung der Veranstaltung: „Die Seminare sind sehr praxisnah, innovativ und eine gute Ergänzung zur Theorie, die wir vorher kennengelernt haben.“ Natürlich fällt auch das Fazit der Praxistrainer der HMI positiv aus: „Unser Job ist es auch, Zugangswege für den Vertrieb zu entwickeln. Das Feedback aus den Agenturen ist dafür unverzichtbar“, bestätigt einer der Organisationsleiter der DKV.

## **Über die HMI**

Die HMI ist eine der erfolgreichsten Vertriebsorganisationen der ERGO Versicherungsgruppe. Weltweit ist ERGO in mehr als 30 Ländern vertreten, in Deutschland zählt sie über alle Sparten hinweg zu den Marktführern.

## **Kontakt**

HMI  
Anina Frahm

Überseering 45  
22297 Hamburg

Tel.: 0 40/63 76-2802

[Kontakt@vdhmi.de](mailto:Kontakt@vdhmi.de)  
<http://www.ergo.de>