



# The Home of E-Training

 **IDD-E-Learnings**

## ÜBER PINKTUM

Wir lieben E-Learning! Unser Momentum sind innovative Lernerlebnisse, die weltweit begeistern. Unsere preisgekrönte E-Learning Library ist unser Herzstück und macht uns zum führenden Anbieter in der digitalen betrieblichen Weiterbildung.

## UNSERE VISION

Wir begeistern weltweit mit herausragenden und innovativen digitalen Lernerlebnissen für eine nachhaltige persönliche Weiterentwicklung. Dafür stellen wir Lernende in ihrer Einzigartigkeit in den Mittelpunkt.



## **PINKTUM** **IDD-E-Learnings**

**Die IDD-E-Learnings\* von PINKTUM bieten speziell für Banken und Versicherungen angepassten Premium Content mit einem hohen Maß an Interaktivität.**

IDD steht für Insurance Distribution Directive und ist eine Richtlinie, die seit 2018 für Banken und Versicherungen gilt. Die IDD-Richtlinie regelt unter anderem eine vorgeschriebene Weiterbildung für Personen, die in der Banken- und Versicherungsbranche vermittelnd tätig sind. Wir möchten alle Unternehmen aus der Banken- und Versicherungsbranche dabei bestmöglich und unkompliziert unterstützen. Als ein führender Anbieter für die digitale betriebliche Weiterbildung bietet PINKTUM bereits über 50 eigene E-Learnings basierend auf den IDD-Richtlinien\* an.

- Über 50 interaktive E-Learnings speziell für Banken und Versicherungen angepasst
- Basierend auf IDD-Richtlinien\* konzipiert und produziert
- Überzeugender Premium Content mit nachhaltigem Lerneffekt
- Authentische und realistische Spielszenen in den E-Learnings
- Regelmäßige Qualitätssicherung und Maßnahmenchecks mit externer Beratung
- Individuelle Auswahl von notwendigen IDD-E-Learnings aus der Online-Bibliothek
- Digital sowie 24/7 verfügbar
- Ohne Risiko ausprobieren – mit unserem kostenlosen Testzugang

### **Rechtlicher Hinweis**

\*Die IDD-E-Learnings von PINKTUM durchlaufen eine hohe Qualitätssicherung mit externer Beratung. Trotz einheitlicher IDD-Richtlinien gibt es leider keine staatliche Zertifizierungsstelle, die eine IDD-Konformität bestätigt. Die angebotenen IDD-Trainings von PINKTUM basieren bestmöglich auf IDD-Richtlinien und Rahmenbedingungen. PINKTUM kann jedoch nicht garantieren, dass die E-Learnings als den Richtlinien entsprechend anerkannt werden. PINKTUM kann daher keine Haftung für die IDD-Konformität übernehmen. Ansprüche, die sich auf eine fehlende Anerkennung und fehlende IDD-Konformität richten, sind ausgeschlossen.

# Inhalt

## **Führungskompetenz**

Grundlagen der Führung	5
Teams führen	6
Virtuelle / Hybride Teams führen	6
Führungsstile und -rollen	7

## **Selbstkompetenz**

Sich organisieren	7
Sich entwickeln	8

## **Kommunikations- und Interaktionskompetenz**

Kommunikation	8
---------------	---

## **Businesskompetenz**

Agilität & Innovation	9
Moderation & Präsentation	9
Strategie	10
Verhandeln	10
Verkaufen	11

# Führungskompetenz

## Grundlagen der Führung

**Mitarbeitergespräche führen – Mitarbeitende im kundenorientierten Handeln fördern**

**Herausfordernde Mitarbeitergespräche – Mitarbeitende im kundenorientierten Handeln fördern**

**Typgerecht führen – Mitarbeitende individuell zu Leistungsstärke und Kundenfokus anleiten**

**Mitarbeitende zu Leistungsstärke und Kundenzentrierung motivieren**

**Führen mit Empathie – Mitarbeitende im kunden orientierten Handeln fördern**

**Trennungsgespräche führen – Leistungsstarke Teams für die Kundenberatung**

**Bewerberggespräche führen – Leistungsstarke Teams für die Kundenberatung**

**Konfliktmanagement für Führungskräfte – Leistungsstarke Teams für die Kundenberatung**

**Mit Kunden- und Mitarbeiterfokus in die Führungsrolle starten**

**Aufgaben in der Kundenberatung und -betreuung delegieren**

**Entscheidungen im Interesse der Kundinnen und Kunden treffen**

**Feedback geben – Mitarbeitende im kundenorientierten Handeln fördern**

**Diversität und Inklusion fördern – Leistungsstarke Teams für die Kundenberatung**

# Führungskompetenz

## Teams führen

Interkulturelle Kommunikation im Team – Gemeinsam kundenzentriert handeln

Teams entwickeln – Gemeinsam kundenzentriert handeln

Phasen der Teamentwicklung – Gemeinsam kundenzentriert handeln

Rollenvielfalt im Team – Gemeinsam kundenzentriert handeln

# Führungskompetenz

## Virtuelle / Hybride Teams führen

Hybride Teams erfolgreich führen – Gemeinsam kundenzentriert handeln

Mitarbeitende im Homeoffice führen und motivieren – Gemeinsam kundenzentriert handeln

Kommunikation in virtuellen Teams – Gemeinsam kundenzentriert handeln

Motivation und Vertrauen in virtuellen Teams – Gemeinsam kundenzentriert handeln

# Führungskompetenz

## Führungsstile und -rollen

**Transformationale Führung – Mitarbeitende für kundenorientiertes Handeln begeistern**

**Die Führungskraft als Coach – Mitarbeitende im kundenorientierten Handeln fördern**

**Change Management – Veränderungsprozesse in der Kundenberatung erfolgreich gestalten**

**Mitarbeitende in Krisenzeiten führen – Leistungsstarke Teams für die Kundenberatung**

**Führen nach Reifegrad – Mitarbeitende im kundenorientierten Handeln fördern**

# Selbstkompetenz

## Sich organisieren

**Digitale Informationsflut meistern – Mehr Fokus für den Kunden**

**Produktiver und zufriedener im Job – Mehr Energie für den Kunden**

**Kundinnen und Kunden aus dem Homeoffice betreuen**

**Zeitmanagement – Mehr Zeit für den Kunden**

# Selbstkompetenz

## Sich entwickeln

Purpose in der Versicherungsbranche – Mit Sinn zum Erfolg

Unconscious Bias und Vorurteile abbauen – Kundinnen und Kunden wertschätzend begegnen

# Kommunikations- und Interaktionskompetenz

## Kommunikation

Überzeugend und kundenzentriert auftreten in der Kundenberatung

Kundenorientiert argumentieren mit der Fünfsatztechnik

Grundlegende Fragetechniken zur Kundenbedarfsermittlung

Bedarfsgerechte Beratung unterschiedlicher Kundinnen und Kunden

Wertschätzend und kundenorientiert kommunizieren

So funktioniert kundenorientierte Kommunikation

Kundenorientierte Ansprache durch aktives Zuhören

Grundlagen der kundenorientierten Kommunikation nach Schulz von Thun

# Businesskompetenz

## Agilität & Innovation

Lean Management in Versicherungsunternehmen – Grundlagen für mehr Kundenfokus

Lean Management in Versicherungsunternehmen – Kundenfokus für Fortgeschrittene

Big Data und Künstliche Intelligenz in der Versicherungswirtschaft

Digitalisierung verstehen und für die Kundenberatung nutzen

Agile Führung – Mitarbeitende im eigenverantwortlichen und kundenorientierten Handeln fördern

# Businesskompetenz

## Moderation & Präsentation

Kundenzentrierte Präsentationen vorbereiten

Professionell und kundenzentriert präsentieren

Professionell und kundenzentriert in Online-Settings präsentieren

Meetings mit Kundinnen und Kunden moderieren

Online-Meetings mit Kundinnen und Kunden moderieren

## Businesskompetenz

### Strategie

Customer Centricity in der Kundenberatung – Kundinnen und Kunden verstehen und binden

## Businesskompetenz

### Verhandeln

Professionell und kundenorientiert verhandeln

Schwierige Verhandlungen mit Kundinnen und Kunden professionell führen

Online-Verhandlungen mit Kundinnen und Kunden professionell führen

# Businesskompetenz

## Verkaufen

**Strategischer Vertrieb in der Versicherungswirtschaft – Kundinnen und Kunden strategisch betreuen**

**Strategischer Vertrieb in der Versicherungswirtschaft – Schlüsselkunden bedarfsgerecht entwickeln**

**Strategischer Vertrieb in der Versicherungswirtschaft – Kundenbeziehungen individuell gestalten**

**Effektiv mit Versicherungskundinnen und -kunden telefonieren**

**Die Bedarfe von Kundinnen und Kunden in der Versicherungswirtschaft ermitteln**

**Wertschätzende Beziehungen in der Beratung von Versicherungskundinnen und -kunden aufbauen**

**Kundenberatungen in der Versicherungswirtschaft erfolgreich initiieren**

**Kundeneinwände mit bedarfsgerechten Lösungen entkräften**

**Die Nutzenargumentation in der Beratung kundenzentriert einsetzen**

**Kundenberatungen in der Versicherungswirtschaft erfolgreich abschließen**

# Das sagen E-Training-Experten zu den PINKTUM-Kompetenztrainings

**„Ein sehr wirksames Lernmedium.“**

Dr. Albert Thiele, Wirtschaftspädagoge

**„Gerne möchte ich Sie zu Ihren Kompetenztrainings beglückwünschen!“**

Joachim Sucker, Bildungsblogger

**„Besonders gelungen finde ich die didaktische Struktur der Kurse.“**

Dr.-Ing. habil. Hartmut Barthelmeß

**„... technisch, schauspielerisch, filmisch und didaktisch auf höchstem Niveau!“**

Sünne Eichler, Mitglied Learntec Kongress Komitee,  
Bitkom Vorstand AK Learning Solutions

**„Wirklich toll. Die Videos sind sehr ansprechend!“**

Dr. Carsten Schnekenburger, Leiter Hochschuldidaktik DHBW

# Lizenzmodell 1: Nutzung in der Cloud

## Für den Schnellstart in die digitale Weiterbildung

Wir stellen Ihnen schlüsselfertig ein vollwertiges Lernmanagementsystem (LMS) zur Verfügung. Darin sind sämtliche E-Learnings von PINKTUM enthalten. Sie können die E-Learnings einfach einzelnen oder mehreren Mitarbeitern oder Gruppen von Mitarbeitern zur Verfügung stellen. Die Mitarbeiter können die E-Learnings überall und zu jeder Zeit nutzen. Einzige Voraussetzung ist ein Internetzugang. Wir bieten für alle Einsatzszenarien passende Nutzungsmodelle:

### Online Academy Kontingent

Sie erwerben ein bestimmtes Kontingent an Lizenzen (Mindestkontingent 100 Nutzungen). Pro Lizenz können Sie je ein E-Training an je einen Mitarbeiter zuweisen. Die Lizenzen können während der Lizenzlaufzeit von 12 Monaten eingesetzt werden. Die Mitarbeiter können die zugewiesenen E-Trainings während der gesamten Lizenzlaufzeit nutzen.

### Online Academy Flatrate

Sie können einer durch Sie bestimmten Anzahl von Mitarbeitern einzelne oder beliebig viele E-Trainings zuweisen (Mindestanzahl 25 Nutzerlizenzen). Die Mitarbeiter können die ihnen zugewiesenen E-Trainings während der gesamten Lizenzlaufzeit nutzen. Sie haben Zugriff auf alle Sprachversionen und können definieren welche Sprachen wir für Sie freischalten.

### Online Academy Corporate

Wir stellen Ihnen alle Standardcontents auf einer für Ihr Unternehmen gestalteten Online Academy (cloudbasierte Lernplattform) zur Verfügung. Unbegrenzt viele Mitarbeiter haben Zugriff auf das gesamte Portfolio von PINKTUM inklusive aller Neuerscheinungen und Aktualisierungen.



# Lizenzmodell 2: Nutzung im kundeneigenen LMS

## Datei-Auslieferung für Unternehmen mit eigenem LMS

Wenn Sie bereits ein Lernmanagementsystem nutzen, bieten wir ebenfalls eine einfache Lösung: Wir liefern Ihnen E-Trainings als Scorm-Dateien zur Integration in Ihr Lernmanagementsystem. Sie sind damit völlig unabhängig und verwalten die E-Trainings in Ihrem gewohnten Lernmanagementsystem. Sie können die E-Trainings je nach Modell unbegrenzt vielen Mitarbeitern für eine unbegrenzte Zeit zur Verfügung stellen.

### Dateimiete

Aus dem gesamten Standard-content-Portfolio können Sie einzelne E-Trainings auswählen. Die Einzelpreise gelten für eine Nutzungszeit von je 12 Monaten. Die Nutzerzahl ist unbegrenzt.

### Dateikauf

Aus dem gesamten Standard-content-Portfolio können Sie einzelne E-Trainings auswählen. Die Einzelpreise gelten für eine unbegrenzte Nutzungszeit. Auch die Nutzerzahl ist unbegrenzt.

### Dateimiete Corporate

Wir stellen Ihnen alle Standard-contents aus dem PINKTUM Portfolio im Scorm-Format / xAPI zur Integration in Ihr LMS zur Verfügung. Neu hinzukommende Inhalte werden während der Lizenz-Laufzeit auf Wunsch ebenfalls ausgeliefert.

Beim Erwerb eines E-Trainings in mehreren Sprachen werden für jede weitere Sprache 50% des Originalpreises berechnet.



# PINKTUM E-Learning – Ausgezeichnete Qualität



## Diese Unternehmen nutzen Qualitätscontent von PINKTUM

ALLIANZ

AXA KONZERN AG

BOSCH

BMW

BRILLUX

Brose

CHIESI

DEVK

ERGO

Hamburger Wasserwerke

KÖRBER

KRONES

KSB

MAHLE

MAN

MAZDA

MÜLLER SERVICE

NRW.BANK

PORSCHE

REHAU

ROCHE

ROHDE & SCHWARZ

SCHULZ ST

Schindler

SIEMENS

SIXT LEASING

SV SACHSEN

SW MACHINES

VKB BANK

WISAG

ZURICH

... UND VIELE MEHR

## Follow us

 **Linkedin**

 **Xing**

 **Youtube**

 **Vimeo**

 **Instagram**

 **Twitter**

 **Facebook**

 **Pinterest**