

DIE NEUEN BUDGETTARIFE DER SDK GESUNDWERKER? Einfach kennenlernen.



Sehr geehrte/r Geschäftspartner/in,

der Countdown läuft... zum 01. Juli 2021 bringen wir mit den BudgetTarifen der SDK GESUNDWERKER neue leistungsstarke Produkte auf den Markt.

Im Spannungsfeld zwischen steigender Wettbewerbsdynamik, alternder Belegschaft, Fachkräftemangel und zunehmenden Ausfallzeiten, wird der Erfolgsfaktor Gesundheit für Unternehmen immer wichtiger. Im Sommer 2020 haben wir unsere neuen Betrieblichen Krankenzusatzversicherungen der SDK GESUNDWERKER eingeführt. Nach dem erfolgreichen Verkaufsstart setzen wir jetzt noch eins drauf: Die neuen BudgetTarife der SDK GESUNDWERKER bieten Arbeitgebern und Arbeitnehmern **das gewisse Extra an Gesundheit**. Für Sie als Vertriebspartner ergeben sich neue, **vielversprechende Vertriebschancen**, um bei Ihren Firmenkunden zu punkten. Seien Sie gespannt!

Damit Sie rechtzeitig vor Verkaufsstart alle Produkt-Highlights und vertrieblichen Möglichkeiten kennenlernen, laden wir Sie herzlich zu unserer **digitalen Einführungsveranstaltung** ein.



Digitales Event

10.06.2021
10.30 - 12.30 Uhr

Die Veranstaltung wird mit der Software Go To Webinar durchgeführt.

Nach erfolgreicher Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigungs-E-Mail inkl. personalisiertem Zugangslink, über den Sie sich kurz vor Veranstaltungsbeginn einwählen können

[Hier geht's direkt zur Anmeldung...](#)





Unser Programm für Sie.

Diese Themen erwarten Sie:

1. Begrüßung durch Olaf Engemann und Eric Sievert
2. Vorstellung der neuen BudgetTarife und deren Highlights
3. Vertriebliche Hintergründe, praktische Vertriebsansätze im Zusammenspiel mit den SDK GESUNDWERKERN
4. Vertriebs- und Marketingunterstützung für Makler

Folgende Inhalte bieten wir Ihnen:

- Überblick neue BudgetTarife
- Überblick Gesundheitspakete
- Allgemeine Versicherungsbedingungen und Annahmerichtlinien
- Kombinationsmöglichkeiten
- Marktüberblick und Wettbewerbssituation

Für Ihre Teilnahme erhalten Sie **90 Minuten Weiterbildungszeit** und stärken folgende Kompetenzen:

- Die individuelle Fachkompetenz im Hinblick auf den Gesprächsanlass sicherstellen
- Dienstleistungen und Produkte des Betriebes nachvollziehbar erläutern
- Produkte und Dienstleistungen des Marktumfeldes kennen
- Eigene Unternehmens- und Produktratings situationsgerecht und kundenorientiert darstellen

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Mit besten Grüßen
Paul Ristock



Vertriebsdirektor Maklervertrieb Region Süd
Mobil: +49 176 1577 8138
[Mail: Paul.Ristock@sdk.de](mailto:Paul.Ristock@sdk.de)

