



Hesse von Nordeck




Hesse von Nordeck GmbH & Co. KG

Das Führungskräfte-Trainee-Programm

Das Unternehmen

Über uns

- Aufnahme der Geschäftstätigkeit am 01. Januar 2004
- über 10 Repräsentanzen in ganz Deutschland
- 130 Mitarbeiter
- 10.000 Kunden
- 4,5 Mio. Euro Umsatz jährlich, Tendenz steigend



Hesse von Nordeck

Mission Statement

Unsere Ziele

- Qualitätsführerschaft auf dem Maklermarkt in Deutschland.
- Flächendeckendes Filialnetz mit 10-15 Beratern pro Standort unter der Leitung intern ausgebildeter Führungskräfte.

Karriere bei Hesse von Nordeck

Wen wir suchen

Sie...

- haben das Vordiplom Ihres Studiums erreicht oder das Studium bereits erfolgreich abgeschlossen.
- haben eine Affinität zur Finanzdienstleistungsbranche, arbeiten gern im Team und sind in der Lage, komplexe Sachverhalte verständlich zu vermitteln.
- verfügen über einen selbständigen Arbeitsstil, analytisches Denkvermögen und eine schnelle Auffassungsgabe.

Karriere bei Hesse von Nordeck

Führungskräfte-Trainee-Programm (I)

Im Rahmen unseres Führungskräfte-Trainee-Programms erwarten Sie folgende Herausforderungen:

- Ausbildung und Prüfung zum Versicherungsfachmann (IHK)
- Ausbildung und Prüfung zum Fachberater für Finanzdienstleistungen, bei entsprechender Qualifikation weiterführendes Studium zum Diplom-Finanzwirt

Karriere bei Hesse von Nordeck

Führungskräfte-Trainee-Programm (II)

- theoretische und praktische Schulung in den Bereichen
 - Fachwissen des Finanzmarktes (Produktwissen Versicherung und Investment, Beteiligungen)
 - Vertriebswissen (Verkauf, Gesprächsführung, Referenzmanagement)
 - Führung (Rollenverständnis, Führungsprozess, Personalselektion und -entwicklung)
 - Unternehmertum (Unternehmerische Grundlagen in Vorbereitung auf Standortleitung)

Karriere bei Hesse von Nordeck

FKTP: Phase I – „Trainee“ (1. bis max. 9. Monat)

Theoretische Ausbildung/Kennzahlen

- Ausbildung durch Meetings, Blockseminare und programmspezifische Fortbildungsveranstaltungen; Themen: allgemeines Produktwissen, Verkauf, Gesprächsführung, Grundlagen der Akquise, Referenzmanagement
- Ausbildung und Prüfung zum Versicherungsfachmann/-frau
- Erlangung der staatl. Zulassung zur Ausübung der Tätigkeit als Makler
- Eintragung ins Vermittlerregister
- Erwerb des § 34 c-Scheins (Gewerbeordnung)

Praktische Ausbildung/Kennzahlen

- Ausbildung durch aktive Terminvorbereitung und -begleitung, Mitwirkung bei der Konzepterstellung, Kundenverwaltung und -service, aktives Umsetzen der theoretischen Ausbildungsinhalte
- Akquise von 4-5 Neukunden pro Monat
- Nachweisliche Durchführung von mind. 24 Kundenberatungsprozessen (von Akquise bis Konzepterstellung und Verkauf) unter Supervision

Karriere bei Hesse von Nordeck

FKTP: Phase II – „Privatkundenberater“ (9. bis 18. Monat)

Theoretische Ausbildung – „Grundlehrgang“

Fachwissen FDL:

- Ausbildung zum Fachberater für Finanzdienstleistungen
- Grundlagen der Versicherungswirtschaft
- Rechtliche Grundlagen
- vertieftes Produktwissen Versicherungen/Investment

Fachwissen Vertrieb:

- Gesprächsführung und Rhetorik
- Kommunikation und Präsentation
- Akquise, Verkauf und Referenzmanagement
- Organisation und Zeitmanagement

Fachwissen Führung:

- Rollenverständnis und Aufgabenprofil
- Führungsprozess
- Führungstools
- Motivation, Teamentwicklung
- Umgang mit Konflikten
- Unternehmensinterne Prozesse

Unternehmertum:

- der Business Plan
- Kennzahlen/Planzahlen
- Grundsätze der Umsatz- und Personalplanung
- steuerliche und buchhalterische Grundlagen

Karriere bei Hesse von Nordeck

FKTP: Phase II – „Privatkundenberater“ (9.-18. Monat)

Praktische Ausbildung begleitend zum „Grundlehrgang“

- Verkaufstraining, eigenständige Kundenberatung und Konzepterstellung, Kundenverwaltung und -service
- Akquise von 4-5 Neukunden pro Monat
- Ausbilder- und Referententätigkeit in der Trainee-Ausbildung und auf hausinternen Seminaren



Hesse von Nordeck

Karriere bei Hesse von Nordeck


FKTP: Phase III – „Teamleiter“ (ab dem 18. Monat)

Theoretische Ausbildung

- Ausbildung durch Meetings, Blockseminare, Teamleiterrunden und programmspezifische Fortbildungsveranstaltungen; Themen: vertieftes Produktwissen, aktuelle Marktentwicklung, Produktneuheiten, Mitarbeiterführung
- evtl. Teilnahme an Coaching Camps und/oder Einzelcoachings
- Studium zum Diplom-Finanzwirt

Praktische Ausbildung

- Eigenständige Kundenberatung von 4-5 Neukunden pro Monat
- Mitarbeiterselektion (Teilnahme an Messen als Recruiter), Führung von Bewerbungsgesprächen, Mitarbeiterbeurteilung, -entwicklung, -führung, Teamaufbau unter Supervision
- Referententätigkeit in der Beraterausbildung
- Übernahme von Umsatzverantwortung im zugewiesenen Bereich



Hesse von Nordeck

Karriere bei Hesse von Nordeck

Was wir von Ihnen benötigen

- Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. einer Darlegung Ihrer Motivation für die Bewerbung in unserem Hause
- Ihre Gehaltsvorstellung
- Die von Ihnen gewünschte Einsatzregion