

Basler verstärkt mit „Simply Sales“ digitale Wissensvermittlung für den Vertrieb

Wirtschaft Finanzen Versicherung

©

Die Basler Versicherungen, Teil der Baloise Group, ermöglichen Vermittlerinnen und Vermittlern, spielerisch und digital ihre vertrieblichen Kompetenzen zu erweitern.

Das Leben ist eine Lernreise und täglich lernen wir dazu. Schön, wenn diese Reise auch spannende Momente haben kann. Die Basler bietet nun mit dem speziell für Vermittlerinnen und Vermittler entwickelten Tool „Simply Sales“ die Möglichkeit, digital, spielerisch und interaktiv praxisorientiertes vertriebliches Wissen auf- und auszubauen.

Zudem können sich Nutzerinnen und Nutzer der digitalen Lernplattform 120 Minuten Weiterbildungszeit erarbeiten und zusätzlich von Lösungsansätzen zur Absicherung der Arbeitskraft und zum Vermögensaufbau mit Schweizer Investmentkompetenz profitieren.

Das Tool „Simply Sales“ wurde gemeinsam mit Hans D. Schittly, Trainerlegende aus der Versicherungs- und Investmentbranche, und Karl Berger von Prime Competence basierend auf der QUIZMAX-Plattform entwickelt.

„Mit Simply Sales bieten wir unseren Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern einen modernen digitalen Lernansatz. Es geht nicht um reines Produktwissen. Vielmehr liegt bei der spielerischen Wissensvermittlung der Fokus auf der Argumentation für Kunden. Es geht um den Ausbau der praxisorientierten Verkaufskompetenz“, so Sascha Bassir, Vorstand der Basler Vertriebsservice AG.