



Case Study

„Die neue Art, wie wir mit dem Vertrieb kommunizieren wollen“

Wie Generali mit SlidePresenter seinen Vertrieb schult

Informieren und optimieren

Mit mehr als 9 Millionen Kunden gehört die Generali zu den größten Erstversicherern Deutschlands. Um die Produkte zu vertreiben, setzt Generali auf mehr als 3.000 Vermittler und Makler.

Bei einem so großen Vertriebsnetz spielt die Vertriebsschulung eine große Rolle. Schließlich gilt es den Vertrieb kontinuierlich über neue Produkte zu informieren, Vertriebsbotschaften zu optimieren und auch die internen Prozesse zu verbessern.



Aloys Gschrey, Verantwortlicher für Aus- und Weiterbildung

„Versicherungen werden schneller und die digitale Transformation der Versicherungen spielt eine ganz große Rolle. Neue Themen müssen schnell an die Zielgruppe rausgegeben werden“, beschreibt Aloys Gschrey, bei der Generali verantwortlich für Aus- und Weiterbildung.

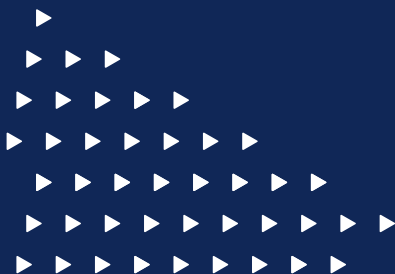
Bislang setzte Generali vor allem Präsenz-Seminare oder Live-Webinare ein. Mit SlidePresenter werden nun Lernvideos erstellt, die „on demand“ abgerufen werden können und die Reichweite und Geschwindigkeit im Roll-out erhöhen.



Thomas Marschall, Gruppenleiter Außendienstentwicklung

Thomas Marschall, Gruppenleiter Außendienstentwicklung, erklärt, warum das Unternehmen vor allem auf Videos setzt:

„Wir könnten pro Tag sicherlich mehrere Newsletter und Vertriebsinfos rausgeben, das kann kein Mensch mehr lesen. Wir müssen die Informationsübermittlung simplifizieren. In einem 3-Minuten-Video ist viel gesagt und ich kann viel erklären.“



„Kosten sparen und Wissen sehr leicht und einfach transportieren“

Videobasierte Schulungen sind dabei nichts Neues für Generali. Bislang wurden solche „Web-Based-Trainings“ allerdings professionell in einem Studio produziert, was deutlich aufwändiger und teurer war. Mit SlidePresenter nehmen nun Mitarbeitende aus den Fachabteilungen direkt auf – zu deutlich geringen Kosten als Studioaufnahmen. Gschrey: **„Wir können dadurch Kosten sparen und Wissen sehr leicht und einfach transportieren.“**

Bei Generali werden immer mehr dieser aufwändig produzierten Trainings durch authentische Lernvideos ersetzt. Auch werden Lernvideos verstärkt im Vorfeld von Präsenzs Schulungen eingesetzt, indem alle Teilnehmenden bereits erste Einheiten in Lernvideos absolvieren. Durch diesen „Blended-Learning“-Ansatz können Schulungen besser vorbereitet und fokussierter gestartet werden.

Positiv überrascht zeigte sich Gschrey von der schnellen Akzeptanz der mitarbeitergenerierten Videos: „Es war überhaupt keine Hürde jemanden von SlidePresenter zu begeistern.“ Auch die einfache Usability der Software mag dabei eine Rolle gespielt haben. **„Handbuch haben wir keines gebraucht und wenn Fragen aufgetaucht sind, stand uns der Support von SlidePresenter immer mit Rat und Tat zu Seite“**, zeigt sich Gschrey zufrieden.

Thomas Marschall kann das Feedback vom Außendienst weitergeben: „Kommt super an draußen, wir kriegen ganz viel Lob dafür. Das ist die neue Art, wie wir mit dem Vertrieb kommunizieren wollen.“

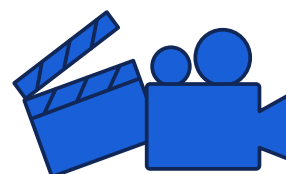
Komplettes Interview anschauen:



Zahlen & Fakten*



Kunde seit:
2015



Produzierte Videos:
3.617

*Stand September 2024