

Utveckla erbjudande och kundmöte

Datum:

2022-09-28 - 2022-09-29

Tid:

Utbildning kl. 09.00-16.00 båda dagarna. För dig som deltar på plats börjar kursdagarna med kaffe och smörgås kl. 08:30.

Anmälan:

Senast den 25 september 2022

Plats:

Stockholm

Med möjlighet att delta online.

Pris:

Företagsmedlem: 11 900 kr exkl moms

Fullt pris: 15 900 kr exkl moms

[Anmälan via www.forsakringsforeningen.se](http://www.forsakringsforeningen.se)

Att arbeta med utveckling av affären med försäkringar och erbjudande kräver en förståelse för helheten. Att förstå hur värdeerbjudanden kan utvecklas kopplat till såväl kundbehov som krav från lagstiftning och regelverk är centralt. Samtidigt måste områden kring riskhantering och projekt-förändringsledning kunna hanteras på ett bra sätt.

Innehåll

- Perspektiv på digitala förflyttningar och vilken roll vi skall ta i ekosystemet och är kunden av idag densamma som kunden av imorgon?
- Att nyttja affärsmodellen för att analysera och utvärdera vilka möjligheter vi skall agera på – för att välja är att vara strategisk
- Att välja kunder och arbeta med data-driven segmentering.
- Automatiserat beslutsfattande och etiska aspekter med AI/ML
- Kommersiella möjligheter med nya teknologier

Upplägg

Föreläsningsspass med inriktning på teori, kunskap och inspiration blandas med konkreta gruppövningar och tillämpningar av metoderna.

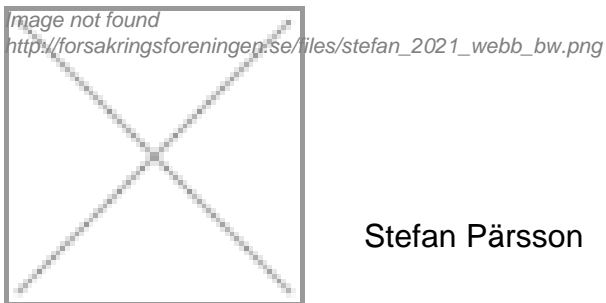
Vem passar kursen för?

Kursen vänder sig till dig som arbetar med utveckling och förändringsledning i roller som till exempel affärsutvecklare, produktutvecklare, produktägare eller projektledare. Kursen passar även mycket bra för dig som är chef eller ledare, underwriter eller aktuarie.

Efter kursen

Efter kursen har du fått en ökad förmåga att komma i mål med existerande och framtida förbättrings och utvecklingsarbeten. Du har också under kursen fått praktiskt öva på att framgångsrikt planera, genomföra och följa upp ett utvecklingsarbete i din egen verksamhet. Du ska kunna koppla affärseffekter till tydliga initiativ och insatser och på så sätt bidra till affärsutveckling genom att realisera och utveckla lönsamma produkter och affärer.

Kursansvariga



Stefan Pärsson

VD, Svenska Försäkringsföreningen

Stefan har haft många uppdrag inom försäkringsbranschen där han bland annat haft uppdrag som HR-chef och VD-uppdrag. Stefan har omfattande praktisk erfarenhet från branscher som präglas av många kundrelationer.



Erik Martin

Director, Cordial

Erik har stor erfarenhet av att rådge företagsledningarna kring strategiska frågor, och har deltagit i ett flertal större transformationer inom försäkringsbranschen där utveckling av nya erbjudanden har varit en central komponent. Hans långa erfarenhet kring affärsutveckling ger en god inblick i hur teori och praktik möts i det faktiska förändringsarbetet. Erik arbetar på Cordial som är en ledande managementrådgivare inom affärsutveckling och Business Transformation.

Har du frågor?

Kontakta då kursansvarig Stefan Pärsson på stefan.parsson@forsakringsforeningen.se eller 08-522 789 91.