

Der Job

In diesem Ausbildungsgang lernen Sie alle Disziplinen kennen, die für die Vermarktung von Versicherungsprodukten wichtig sind. Das beginnt bei Marktforschung und Konkurrenzanalysen, reicht über Produktdefinition und -ausstattung bis hin zur Umsetzung von integrierten Kommunikationskonzepten – die Basis für eine erfolgreiche Vermarktung durch den Vertrieb über freie Makler und Vermittler.

In den 3 Jahren der Ausbildung führen wir Sie ein in die Bereiche Kalkulation, Projektsteuerung, Media, Werbewirkung und Wirtschaftlichkeitsberechnung sowie Rechnungs- und Finanzwesen. Dabei lernen Sie auch den Umgang mit externen Partnern kennen wie zum Beispiel Agenturen, Druckereien und anderen Dienstleistern.

Voraussetzung

Abitur

Ausbildungsinhalte

- Der Ausbildungsbetrieb
- Kommunikation und Kooperation
- Marketing- und Kommunikationsstrategien
- Vorbereitung, Planung und Kontrolle von Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen
- Steuerung und Kontrolle

Weitere Details finden Sie auf unserer Website

www.stuttgarter.de/ausbildung

Ein Erfahrungsbericht

Jeden Tag eine neue Herausforderung – das mag ich besonders an meiner Ausbildung in der Marketing-Abteilung. Es gibt einerseits viel Kopfarbeit, wie Analysen, Planungen, Kostenrechnung und Organisation. Zum anderen braucht man auch ein Gespür für die Branche, für die Trends und Entwicklungen im Markt. Und natürlich auch für die Produktentwickler und Fachleute hier im Haus. Zugleich lerne ich viel über die spätere Umsetzung, sogar bis hin zu Besuchen in Druckereien oder im Tonstudio (ganz toll!). Da steckt mehr Zeit, Aufwand und Arbeit dahinter, als ich dachte. Und interessant ist es immer wieder.

Ramona, 24, 2. Lehrjahr

