

**KEIN ABSCHLUSS
OHNE ANSCHLUSS**

Übergang Schule - Beruf in NRW gestalten.

Teste Dich selbst! Bist Du der/die geborene Verkäufer/in? Wie kommst du bei anderen an?

Angebotstag:

02.06.2022

Uhrzeit:

9:00 bis 15:30 Uhr

Beschreibung

Profis in Sachen Rhetorik, Sprache und Auftreten testen Dich. Wie kommst Du an? Stimmt Deine eigene Einschätzung mit denen anderer überein?

Mache bei uns den Check. Bist Du eher ein Verkäufertyp oder eher ein Handwerksgenie.

Wir helfen Dir dich besser einzuschätzen und erklären Dir worauf Du bei der Jobsuche achten solltest

Wir freuen uns auf dich und einen spannenden Tag !

Veranstaltungsort:

Ruhrstr. 47
41469 Neuss

Berufsfeld:

Dienstleistung

Anzahl Plätze gesamt:

15

Anzahl Plätze noch verfügbar:

15

Inhalt/e der Veranstaltung

- Informationen über das Unternehmen und über Berufe des Berufsfeldes
- Einblicke in Tätigkeitsfelder und das

Mit finanzieller Unterstützung des Landes Nordrhein-Westfalen und des Europäischen Sozialfonds



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds



Ministerium für Arbeit,
Gesundheit und Soziales
des Landes Nordrhein-Westfalen



Debeka Versichern und Bausparen Neuss

Ruhrstr. 47
41469 Neuss
DE

Unternehmensdarstellung:

Die Debeka-Gruppe gehört mit ihrem vielfältigen Versicherungs- und Finanzdienstleistungsangebot zu den Top Ten der Versicherungs- und Bausparbranche. Sie wurde im Jahre 1905 gegründet und hat sich vom reinen Krankenversicherer für Beamte zu einer Versicherungsgruppe entwickelt, die Versicherungsschutz für alle privaten Haushalte bietet. Heute zählt sie zu den erfolgreichsten Gruppen ihrer Art in Deutschland. Ihre Aufgaben Sie lernen die gesamte Palette der Versicherungsprodukte und -dienstleistungen kennen. Sie betreuen unsere Kunden im Außendienst von der Antragstellung bis zur Auszahlung der Versicherungsleistungen. Sie helfen unseren Kunden im Außendienst aktiv bei der Verwirklichung ihrer Wünsche durch die Beratung zu Versicherungsfragen, zum Bausparen, zur Vermögensbildung und zu Kapitalanlagen. Sie analysieren die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden und reagieren darauf situativ.

Ihre Voraussetzungen:

KEIN ABSCHLUSS OHNE ANSCHLUSS

Übergang Schule – Beruf in NRW gestalten.

Anforderungsprofil

- Erkundung des Tätigkeitsortes und der Ausgestaltung der Arbeitsplätze
- Informationen über Praktika und Ausbildungsmöglichkeiten im Betrieb
- Übersicht über die Verdienst- und Aufstiegsmöglichkeiten in den Berufen der Branche
- Erste Erfahrungen in praktischen Übungen und einfachen Arbeitsproben

Zusatzinformationen

Sie verfügen über einen guten Schulabschluss (Fachabitur/fachgebundene Hochschulreife oder Abitur oder mittlere Reife mit abgeschlossener Berufsausbildung).

Sie haben ein sicheres, selbstbewusstes und höfliches Auftreten.

Sie fördern Vertrauen durch Ihr ehrliches Verhalten. Sie sind zielstrebig und engagiert.

Sie haben Freude am Umgang und an der Kommunikation mit Menschen.

Sie sind ein echter Teamplayer. Wir bieten eine hochwertige und abwechslungsreiche Ausbildung bei dem bundesweit größten Ausbilder der Versicherungsbranche einen persönlichen Ausbildungscoach, der Sie für die gesamte Ausbildung begleitet sehr gute Übernahmechancen auf einen zukunftssicheren Arbeitsplatz in Festanstellung überdurchschnittliche Sozialleistungen (40 Euro vermögenswirksame Leistungen, 14 Monatsgehälter) und einen Urlaubsanspruch von 30 Tagen Laufbahnmodelle für die Entwicklung zur Spezialistin/zum Spezialisten oder zur Führungskraft im Vertrieb Unterstützung bei der Entfaltung Ihres Potenzials durch individuelle Förderung und die Weiterbildungsangebote der Debeka-Akademie

Mit finanzieller Unterstützung des Landes Nordrhein-Westfalen und des Europäischen Sozialfonds



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds



Ministerium für Arbeit,
Gesundheit und Soziales
des Landes Nordrhein-Westfalen



**KEIN ABSCHLUSS
OHNE ANSCHLUSS**

Übergang Schule – Beruf in NRW gestalten.

Die Debeka-Gruppe ist in vielen Punkten "anders als andere". Menschlichkeit spielt bei uns eine wichtige Rolle: Wir gehen ehrlich und offen miteinander um und übernehmen Verantwortung. Verantwortung für unsere Mitglieder, Kunden und Mitarbeiter.

Unternehmensgröße:

Mit finanzieller Unterstützung des Landes Nordrhein-Westfalen und des Europäischen Sozialfonds



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds



Ministerium für Arbeit,
Gesundheit und Soziales
des Landes Nordrhein-Westfalen

