

Vom Versicherungsberater zum Partner des Managements

Kunde

CSS Versicherung, Unternehmensgeschäft, 6002 Luzern

Ausgangslage

Die Krankenversicherung CSS ist mit insgesamt 1,2 Millionen Versicherten einer der führenden Krankenversicherer der Schweiz: Im Unternehmensgeschäft ist die CSS bekannt für die Dienstleistungen im Rahmen eines wirkungsvollen Betrieblichen Gesundheitsmanagements.

Um die Beratungskompetenz der CSS Account Manager im Kontakt mit Geschäftsleitungen der Firmenkunden zu stärken, wurde die Athemia beauftragt, ein Ausbildungskonzept mit Präsenzunterricht, Selbstlernphasen und ein begleitendes Kreditsystem zu entwickeln und umzusetzen. Im Zentrum stand neben der Vermittlung praxisorientierter betriebswirtschaftlicher Themen vor allem der Transfer des Gelernten in die eigene berufliche Praxis.

Unsere Lösung

- Workshops mit begleitenden Selbstlernmitteln, Transferaufgaben in Form von Fallstudien und eines Kreditsystems zur Messung des Lerntransfers.
- Tutoriell begleitete Umsetzungsphase mit Hilfe einer Community of Practice (Lernraum) mit Erfahrungsaustausch, Bearbeitung von eigenen und fremden Fällen und einem Erfahrungsworkshop

Nutzen für die CSS

- Erhöhung der Beratungskompetenz im Kontakt mit Kunden, Verbesserung des betriebswirtschaftlichen Verständnisses und damit des unternehmerischen Potenzials der Mitarbeitenden
- Unterstützung der Feedback-Kultur und des Lernens voneinander