

<b>Kategorie</b>	Personalentwicklung/Qualifizierung – Nr. 09
<b>Projekttitel</b>	KI-basierter Wettbewerbscoach für Vertriebspartner
<b>Unternehmen</b>	ERGO Beratung und Vertrieb AG Überseering 45 22297 Hamburg
<b>Ansprechpartner/in</b>	Thomas Flum, Projektleiter Tel. 0151 24042586, <a href="mailto:Thomas.Flum@equo.de">Thomas.Flum@equo.de</a>
<b>Zusammenfassung des Projekts</b>	<p>Eine der wesentlichen Herausforderungen für Führungskräfte im Versicherungsvertrieb ist es, die Motivation der Mitarbeiter individuell zu gestalten – vor allem, wenn es sich um viele verschiedene Personen mit unterschiedlichen Erfahrungen oder vertrieblichen Kompetenzen handelt. Versicherungsunternehmen nutzen seit Jahren interne Wettbewerbe, um die Motivation ihrer Vertriebsmitarbeiter zu stärken. Doch für die eingebundenen Führungskräfte ist es zeitlich sehr aufwändig, die Mitarbeiter kontinuierlich zu motivieren.</p> <p>Durch den Einsatz von KI in Verbindung mit einer automatisierten Datenanalyse ist es nun gelungen, eine individuelle, quasi “hyperpersonalisierte” Mitarbeiteransprache zu generieren. Hierdurch wurden die Führungskräfte entlastet und, wichtiger noch, die einzelnen Mitarbeiter auf vertrieblicher Ebene nachhaltig motiviert. Als vielversprechendes Ergebnis lässt sich festhalten, dass der vertriebliche Erfolg erhöht wurde.</p> <p>Der ERGO Wettbewerbs-Coach unterstützt Führungskräfte auf der Basis aktueller, individueller Verkaufsdaten der einzelnen Mitarbeiter und leitet daraus personalisierte und motivierende Push-Nachrichten ab, die auf den mobilen Endgeräten der einzelnen Mitarbeiter ausgespielt werden. Das System wurde in einem ersten Projekt von Januar 2024 bis April 2024 für ca. 1.500 Vertriebsmitarbeiter erfolgreich eingesetzt und erprobt.</p>