

# Erwartungsmanagement für die Einführung eines neuen Vertriebssystems

## Steckbrief

Aufgabenstellung

- Ermittlung von Erwartungen an die Einführung eines neuen Vertriebssystems und dazugehörige Unterstützungsleistungen

Vorgehen

- Tiefeninterviews zu versicherungsrelevanten Vorkommnissen und Produkten (bis zu 120 Min.)
- Transkription, Auswertung, Ableitung von Empfehlungen

Setup

- 5 Projektkurs-Teams, eingebettet in das aus Allianz-internen und externen Dienstleistern bestehende Projektteam

Ergebnisse

- Ableitung von Handlungsempfehlungen für die Kommunikation und Einführung des Vertriebssystems