



Ihr Kursablauf.

**Der Erfolgsgenerator
betriebliche Vorsorge**



Karlsruher



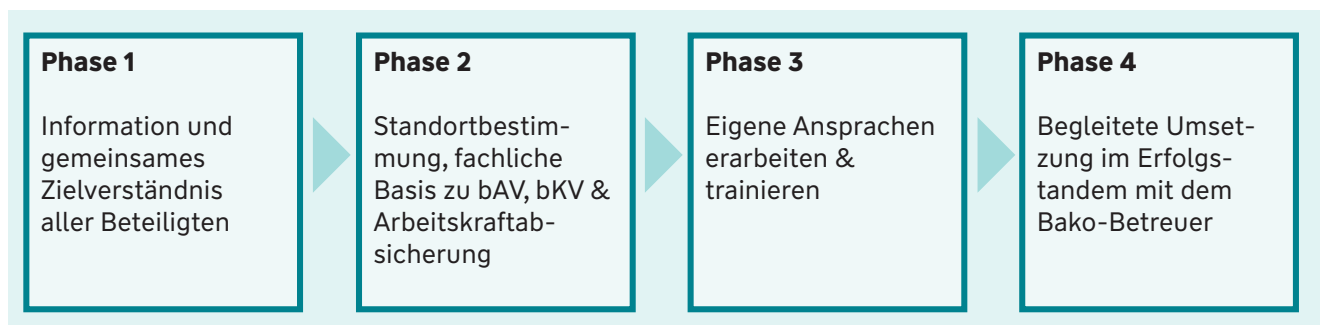
württembergische

Ihr Weg zur erfolgreichen Beratung in der betrieblichen Vorsorge

Die betriebliche Vorsorge ist ein strategisches Instrument zur Mitarbeiterbindung und zur Fachkräftegewinnung sowie zur Positionierung Ihrer Bank als moderner Firmenkundenpartner.

Der „Erfolgsgenerator betriebliche Vorsorge“ ist ein praxisnahes, digitales und interaktives Training, das Sie gezielt auf die Beratungen rund um die betriebliche Altersvorsorge, die betriebliche Krankenversicherung und die Arbeitskraftabsicherung vorbereitet und Sie in der Umsetzung der Kundenansprachen begleitet.

Schritt für Schritt zum Vertriebs Erfolg



Ihre Mehrwerte

Praxisnah & vertriebsorientiert

Sie lernen in konkreten Kundensituationen mit Umsetzung im eigenen Kundenstamm

Intensiv & begleitet

Ob beim digitalen Lernen, der Vorbereitung und Terminierung oder direkt im Kundengespräch: Sie werden während des gesamten Trainings durch Lernbegleitung, Spezialisten, Trainer und Bako-Betreuer unterstützt

Interaktiv & hybrid

Lernen durch Videos, Quizzes, Aufgaben sowie Präsenztraining und Online-Training

Zertifiziert & IDD-konform

Bildungszeit wird angerechnet

Gut geeignet für Firmenkundenberater, die













- ihre Vertriebsziele in der betrieblichen Vorsorge erreichen oder verbessern möchten
- in der Ansprache und Beratung ihrer Firmenkunden gezielt, bedarfsgerecht und strukturiert vorgehen möchten
- langfristige Kundenbeziehungen aufbauen und festigen möchten.
- ihre fachlichen Kenntnisse in den Bereichen betriebliche Altersvorsorge, betriebliche Krankenversicherung und betriebliche Arbeitskraftabsicherung auffrischen möchten
- Vertriebsfolge gemeinsam mit dem Betreuer der Bankenkooperation erleben möchten

So ist das Training aufgebaut

Das Training kombiniert asynchrone Lern-Bausteine, die über die digitale Lernwelt der WVVP zur Verfügung gestellt werden, und Online-Trainings. Ein Präsenz-Tag vor Ort rundet die Maßnahme ab.

Durch die laufende Kommunikation vor, während und nach den einzelnen Einheiten sowie eine dauerhafte Begleitung durch die Betreuer der Bankenkooperation ist der Praxistransfer gesichert.

Werfen Sie einen Blick in die Inhalte der einzelnen Kapitel:

1 Startklar für den Erfolgsgenerator 	Digitaler Kick off mit Überblick über Ziele, Ablauf und Erwartungen. Sie lernen Trainer, Ablauf und Mehrwerte für eigene Vertriebsziele kennen	2 Standortbestimmung 	Wissenstest zur betrieblichen Vorsorge - Sie erkennen ihren Wissenstand sowie mögliche Lücken
3 Trends und Impulse 	Einblick in den Arbeitsmarkt und aktuelle Bedeutung der betrieblichen Vorsorge für Arbeitgeber und Mitarbeiterbindung	4 Starke Vorsorge: die bAV 	Grundlagen, Potenziale und Vorteile der bAV für AG und AN - inkl. Quick-Check zur Wissensüberprüfung
5 Betriebliche Krankenversicherung 	Kompakte Einführung und Wissen-Check	6 Arbeitskraftabsicherung 	Absicherung der Arbeitskraft als Fürsorge-Element mit Quiz zur Selbstüberprüfung
7 Beratung mit Xempus 	Digitale Unterstützung durch den Budgetberater - Einblick in die Zusammenarbeit mit dem Bako-Betreuer und Xempus	8 Die eigenen Kunden 	Teilnehmer wählen Firmenkunden aus dem eigenen Kundenstamm aus und erhalten eine individuelle Kundenanalyse
9 Ansprachen trainieren 	Sie trainieren Kundenansprachen rund um die baV, arbeiten mit der Kundenanalyse und erhalten qualifiziertes Feedback durch die Trainer	10 Vom Plan zur Aktion 	Teilnehmer terminieren Gespräche, setzen das Gelernte um und reflektieren ihre Ansprache
11 Arbeiten im Erfolgstandem 	Die gezielte Ansprache und die individuellen Konzepte Ihrer Kunden - auch bei fehlenden Daten - stehen im Fokus des Online-Trainings	12 Abschluss des Kurses 	Etablierung der Zusammenarbeit zur nachhaltigen Umsetzung im Bereich betriebliche Vorsorge

Das Training ist modular aufgebaut und in Absprache mit den Führungskräften in der Bank planen wir im Vorfeld der Maßnahme gerne individuell mit Ihnen: Sie können beispielsweise einzelne Themenschwerpunkte zu- oder abwählen.

Auf einen Blick

 Gesamtlaufzeit des Kurses	ca. 6 Wochen
 Dauer der Kurs-Bausteine Dauer Präsenztag	ca. 15 h ca. 8 h
 Anrechenbare Bildungszeit gem. IDD ¹⁾	12 h
 Kursstart & Kick off (digital)	nach Vereinbarung
 Termin Präsenztag	nach Vereinbarung

1) eine teilweise Anrechnung der Bildungszeit für einzelne Bausteine innerhalb der Lernwelt ist ausgeschlossen.

Sprechen Sie uns zu einem individuellen Zuschnitt des Trainings sowie zur genauen Terminabstimmung gerne an!

Ihre Ansprechpartner:



Annegret Heinze
Fachleitung Betriebliche Vorsorge
annegret.heinze@wuerttembergische.de
01520 1346727



Tanja Schottmüller
Fachleitung E-Learning & Kommunikation
tanja.schottmueller@wuerttembergische.de
01515 7462606