

Vorsorge ESSENTIAL – innovativ, informativ und ideenreich



Das Training richtet sich an alle, die sich mit einer dieser Fragen beschäftigen:

- Wie kann ich erfolgreich Kunden für das Thema Altersvorsorge gewinnen?
- Auf welchem Weg erhalte ich komprimierte Infos rund um die Produktwelt von Vertriebsprofis?
- Mit welchen attraktiven Ansprachen kann ich meine Gespräche gestalten und damit als Berater ein Alleinstellungsmerkmal bieten?
- Wie binde ich das Bedarfsfeld „Vorsorge“ in meine Kundengespräche ein und wie erhalte ich die dazu notwendigen Basisinfos?
- Wie kann ich Ideen aus einem Training direkt in meinen Alltag integrieren?

Besonders geeignet für

Servicekundenberater, Neu- und Quer-Einsteiger in der Beratung, Privatkundenberater, für Vertriebsprofis (als Auffrischung)

Das nehmen Sie aus dem Training mit:

- ✓ Informative Kombi aus theoretischen Input und Sales Stories rund um die Altersvorsorge
- ✓ Wirksame und ideenreiche Kundenansprachen
- ✓ Basiswissen und Vertriebsansätze rund um die Vorsorgeprodukte
- ✓ Direkt umsetzbare Ergebnisse für zielführende Gespräche
- ✓ Spaß und Motivation am Trainieren und Entwickeln von eigenen Ideen
- ✓ Viel Austausch!

Inhalte

- System der gesetzlichen Rentenversicherung inkl. der aktuellen Herausforderungen
- Aufbau und Funktionsweise des 3-Schichten-Modells
- Renteninfo: Grundlagen und Tipps zum vertriebsgerechten Einsatz
- Biometrische Risiken mit Produktlösungen der Württembergischen (Genius, Berufsunfähigkeitsabsicherung, Risiko)
- Nutzung von staatlichen Förderungen: Riester 2.0 und VL-Umwandlung (bAV)
- Aktuelle Vertriebsansätze & Sales Stories, zum Beispiel Bambino-Kindersparplan
- Grundlagen wirksamer Fragetechnik und Einsatz in der aktiven Kundenansprache
- Gesprächsgestaltung durch nutzenargumentierte Argumentation

Dauer

Digitaler Auftakt & Abschluss-Workshop ca. 90 Minuten
Digitale Inhalte in der Lernwelt der WVVP ca. 120 Minuten
2 Präsenztage

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg und Digitale Lernwelt der WVVP

Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Radomir Kasak, Carsten Weigel

Termine

Digi. Kick off 30. März 2026
Präsenztage 22. + 23. April 2026
Digi. Abschluss 19. Mai 2026

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

780 Minuten