



Ihr Kursablauf.

Die Akademie der WVVP

**„100 % BasisRente für alle“
in der Digitalen Lernwelt.**



Karlsruher



württembergische

Das erwartet Sie im Kurs „100 % BasisRente für alle“ in der Digitalen Lernwelt:

Die BasisRente war für Sie bisher ausschließlich ein Produkt für ein gehobenes Kundensegment?
Ihnen fehlen die Anknüpfungspunkte, aus Ihren alltäglichen Gesprächssituationen zur Rürup-Rente überzuleiten?
Sie fragen sich, welche Auswirkungen geringere Beitragsgarantien für Ihre Kunden haben?
Dieser Kurs gibt Ihnen Antworten auf diese Fragen!

Das ist drin für Sie:

- Sie frischen Ihre **Produktkenntnisse** rund um die BasisRente auf .
- Sie wissen welche Chancen eine **flexible Gestaltung von Garantien** bietet.
- Sie lernen vielfältige **Zielgruppen inkl. der passenden Ansätze** für die BasisRente kennen.
- Sie erhalten neue Tipps, Impulse und Leitfäden, **das Thema BasisRente anzusprechen** und können diese direkt in Ihrem Umfeld einsetzen.

Durchstarten - mit
der BasisRente



Gerade in diesem Jahr bietet die BasisRente gute und gewinnbringende Chancen für den Vertrieb, die Sie hier kennenlernen.

Die BasisRente als
Königsweg in der
geförderten Alters-
vorsorge



Im Schichtenmodell ist die BasisRente ein wesentlicher Faktor für die Altersvorsorge.
Sie wiederholen die Grundlagen rund um die steuerliche Behandlung, vollziehen anhand von Beispielen die Vorteile für unterschiedliche Kundengruppen nach und können diese somit Ihren Kunden darstellen.

Die Chancen einer
flexiblen Gestaltung
der Garantien bei
Genius 80



Sie lernen die Bedeutung der Aussage „Sicherheit und Garantie ist nicht dasselbe“ kennen und können erläutern, warum ein geringer Garantieverzicht enorme Vorteile für Ihre Kunden bedeutet.
Die Grundzüge der Genius BasisRente werden wiederholt und Sie erleben viele gute Gründe, die für die Produktlösung sprechen.

Die BasisRente in unterschiedlichen Perspektiven Ihrer Kunden



Die BasisRente macht für viele Zielgruppen und Situationen Sinn. Wir erläutern zunächst ein Basis-Beispiel, das wir im Anschluss aus fünf unterschiedlichen Kunden-Perspektiven beleuchten. Sie vollziehen jeweils die wichtigsten Argumente und Kundenvorteile nach.

In Kundengesprächen zielsicher überleiten



Es geht in Ihren Vertriebsalltag! Wir zeigen verschiedene Möglichkeiten der Direktansprache auf, die Sie adaptieren können. Als ein weiteres Handwerkszeug lernen Sie den Umgang mit der Gesprächsagenda kennen.

Die BasisRente in der ganzheitlichen Beratung






Im Rahmen der ganzheitlichen Beratung stellt der Punkt „Vorsorge“ einen Schwerpunkt dar. Wir zeigen, wie Sie mit öffnenden Fragen mit dem Kunden in einen Dialog zur BasisRente treten und wie Sie Ihre Gesprächsziele erreichen.

Im Kundendialog mit der BasisRente



Anschauliche Visualisierungen und der souveräne Umgang mit Hürden runden ein gutes Kundengespräch ab. Wir stellen unser Tool vor, Sie lernen Methoden im Bezug auf die geförderten Altersvorsorge kennen und erhalten einen Leitfaden.

Auf einen Blick

 Gesamtlaufzeit des Kurses	ca. 2 Wochen
 Dauer der Kurs-Bausteine	ca. 3,5 h
 Anrechenbare Bildungszeit gem. IDD ¹⁾	3 h
 Kursstart	28. Oktober 2022
 Anmeldung	mailto:akademie_wvvp@wuerttembergische.de
 Zugang zum Kurs	Die Zugangsdaten sowie alle weiteren notwendigen Infos erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung bzw. dem Eingang Ihrer Zahlung gesondert. Wir informieren Sie gerne im Vorfeld über die technischen Voraussetzungen.

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

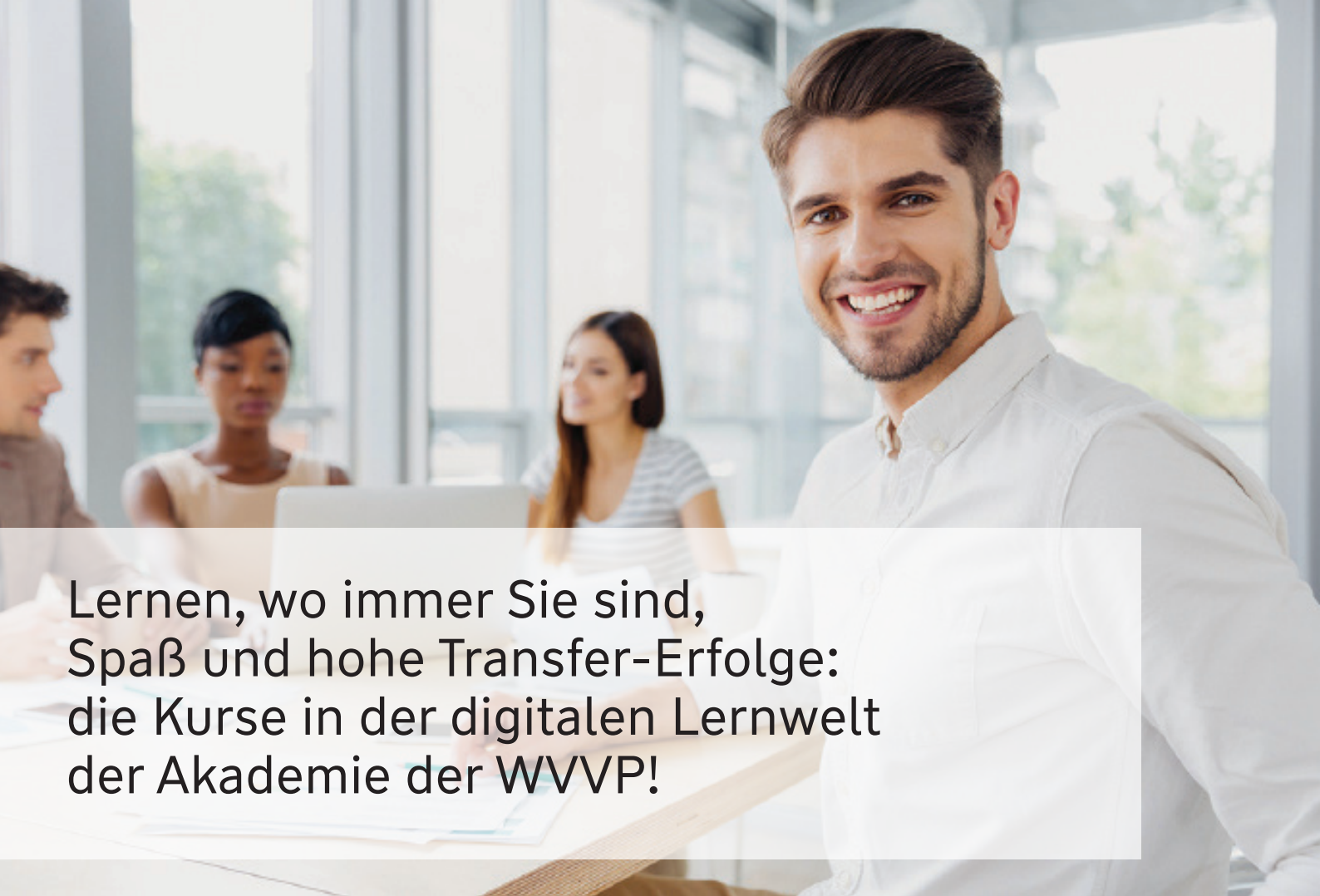
Zielgruppe

Alle, die Produktkenntnisse und Vertriebsergebnisse rund um die BasisRente verbessern wollen!



Ihre Ansprechpartnerin für Fragen
rund um den Kurs und die Digitale Lernwelt:

Tanja Schottmüller
tanja.schottmueller@wuerttembergische.de
0151 57462606



Lernen, wo immer Sie sind, Spaß und hohe Transfer-Erfolge: die Kurse in der digitalen Lernwelt der Akademie der WVVP!

Die Kurse in der Lernwelt der WVVP nutzen digital unterstützte Lern- und Kommunikationsmöglichkeiten optimal und kombinieren diese sinnvoll mit Präsenzmodulen.

Sie als Teilnehmer eines Kurses werden im Wissenserwerb und im Kompetenzzuwachs unterstützt sowie im nachhaltigen Praxistransfer begleitet.

Unsere Kurse setzen sich in der Regel zusammen aus unterschiedlichen Bausteinen:

Digitale Bausteine

Asynchrone Lernmöglichkeiten, die über die digitale Lernwelt der WVVP zur Verfügung gestellt werden. Sie bearbeiten diese Bausteine selbstständig alleine oder in der Gruppe. Online-Meetings oder -Trainings runden diese Inhalte ab.



Präsenzbausteine

Die persönliche Kommunikation und Interaktion stehen hier im Vordergrund.



Kommunikation

Die kommunikative Begleitung des Lernenden vor, während und nach einer Maßnahme ist durch unsere festen Ansprechpartner sichergestellt.