

bAVeasy Fach- und Verkaufstraining



Die bAV ist ein wichtiger Baustein in der Altersvorsorge. In diesem Seminar gewinnen Sie Sicherheit bei der Kundenansprache und erarbeiten Ihre eigene Vorgehensweise für Ihre Beratungsgespräche. Durch den Austausch und das Feedback im Plenum erhalten Sie wertvolle Tipps und Tricks für den Einsatz in der Praxis.

Sie lernen dabei die Grundlagen der betrieblichen Altersversorgung kennen, ebenso wie diese vertrieblich umzusetzen. Dabei trainieren Sie die Ansprache, die ersten Schritte in der Beratung und das anschließende Überleiten zu Experten in der bAV. Durch das Üben und durch Feedbackrunden erlangen Sie Sicherheit in diesem vielfältigen Thema.

Ziele

- Sie können die fünf Durchführungswege der bAV unterscheiden und zielkundenspezifisch ansprechen
- Sie lernen die steuer-, arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Grundlagen kennen
- Sie erarbeiten sich einen Leitfaden für die Ansprache/Überleitung und erhalten wertvolle Tipps für Ihren Vertriebs Erfolg

Inhalte

- Die fünf Durchführungswege im Detail
- Steuer- und arbeitsrechtliche Behandlung von Beitrag und Leistung
- Implementierung von betrieblichen Vorsorgemodellen
- Vertriebsansätze, Rechenbeispiele und Lösungen
- Trainieren von Gesprächssituationen

Dauer

2 Tage (1. Tag Fachtraining, 2. Vertriebst raining)

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

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

Zertifizierung

Möglichkeit zur Zertifizierung zum "Fachmann/-frau Direktversicherung" mittels eines Onlinetests.
Gebühr: 350 Euro zzgl. 66,50 Euro MwSt.

Trainer

Dominik Muhler & Dirk Müller

Termin

13.06.-14.06.2022

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

540 Minuten