

## Die Basisrente in der Videoberatung

Die Videoberatung gewinnt im Rahmen der Omnikanal-Betreuung immer mehr an Bedeutung. Gleichzeitig spielt die Basisrente innerhalb der Vorsorgeberatung eine immer wichtiger werdende Rolle. Dafür gibt es unterschiedliche Gründe, basierend auf der jeweiligen Ausgangssituation des Kunden.

Trainieren Sie in diesem sehr praxisnahen Training die Ansprache und den Verkauf der Basisrente in der Videoberatung. Finden Sie Ihre eigene Ansprache und mögliche Überleitungen aus der ganzheitlichen Beratung. Gewinnen Sie Sicherheit in der digitalen Beratung von der Ansprache bis zum Abschluss.

Freuen Sie sich auf live-Sequenzen und einen wertvollen Erfahrungsaustausch der Teilnehmer untereinander.

### Ziele

- Sichere Ansprache der Basisrente im digitalen Kundendialog
- Nutzenorientierte Beratung als Basis im Verkaufsgespräch
- Passende Ansprachen und Vertriebsansätze je nach Kundenfokus
- Qualitativ hochwertige Beratung der Basisrente und Sicherheit im Abschluss

### Inhalte

- Praxistraining mit individuellem Feedback
- Erfahrungsaustausch der Teilnehmer
- Tipps & Tricks zur persönlichen Weiterentwicklung

### Dauer

1 Tag

### Teilnehmer

Mindestens 5, maximal 8

### Veranstaltungsort

digital, GoToMeeting

### Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung übernimmt die Bankenkooperation.

### Trainer

Michael Philipp

### Termin

27.10.2022, 09:00 - 17:00

### Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

360 Minuten

### Hinweise und Voraussetzungen

Dieses Training ist keine Schulung von Software. Außerdem werden die fachlichen Grundlagen zur Basisrente vorausgesetzt. Die Transfersicherung und Begleitung erfolgt durch den Betreuer vor Ort.

Voraussetzung ist Erfahrung mit der Videoberatung. Fachliche Grundlagen zur Basisrente sind beim TN vorhanden.