

## Individuell & praxisnah vor Ort - Umsetzung Ansprache und Überleitung BR

Die Basisrente gewinnt innerhalb der Vorsorgeberatung immer mehr an Bedeutung. Je nach Modul erkennen Sie Signale in Ihrem Alltag, die eine Ansprache der Basisrente sinnvoll machen. Sie erarbeiten Ihre eigene Ansprache der Basisrente, finden individuelle Techniken und erarbeiten wirksame Fragen im Kundendialog. Sie setzen darüber hinaus die theoretischen Inhalte und Perspektiven aus Kundensicht um und sammeln Erfahrung bei der Beratung der Basisrente. Freuen Sie sich auf live-Sequenzen und einen wertvollen Erfahrungsaustausch der Teilnehmer untereinander. Individuelles Feedback, Tipps & Tricks für Ihre Kundengespräche machen diesen Trainingstag zu einem echten Erfolgsfaktor.

### Ziele Training "Ansprache und Überleitung"

- Sicherheit bei der Ansprache der Basisrente
- Freude bei der Ansprache der Basisrente
- Steigerung der Terminvereinbarung im Bereich der Basisrente

### Inhalte Training "Ansprache und Überleitung"

- Praxistraining mit individuellem Feedback
- Wirksame Fragen und Ansprachen im Kundendialog
- Erfahrungsaustausch der Teilnehmer
- Tipps & Tricks zur persönlichen Weiterentwicklung

### Zielgruppe

alle, die Kunden ansprechen und Termine überleiten

### Dauer

1 Tag

### Teilnehmer

Mindestens 5, maximal 8

### Veranstaltungsort

Inhouse, individuell nach Absprache

### Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung übernimmt die Bankenkooperation.

### Trainer

Michael Philipp

### Termine

individuell nach Absprache

### Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

360 Minuten

### Ablauf für einen optimalen Trainingserfolg

- 1 Vorbereitung & fachliches Fit-Machen durch den Betreuer vor Ort (z.B. indiv. Schulung oder Online-Präsentation)
- 2 Trainingstag "Ansprache und Überleitung"
- 3 Transfer-Begleitung durch den Betreuer vor Ort