

## Individuell & praxisnah vor Ort - Umsetzung Beratung der 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 "Beratung der Basisrente"

- Sicherheit von der Ansprache der Basisrente bis zum Abschluss
- Mit aktivierenden Fragen aus dem Bedarfsfeld Vorsorge in das Thema Basisrente überleiten und mit allen Kundengruppen dazu in einen sicheren Dialog gehen
- Nutzenorientierte Argumentation und Einwandbehandlung
- Steigerung der Beratungsqualität im Bereich der Basisrente (einhergehend mit verbesserten Vertriebsergebnissen)

### Inhalte Training "Beratung der Basisrente"

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

### Zielgruppe

alle, die Kunden beraten

### Ablauf für einen optimalen Trainingserfolg

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

### 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