

# **Trainings 2023. Die Akademie der Bankenkooperation.**

**Exklusiv für unsere Bankpartner**

# Das neue Vorsorge 1 – innovativ, informativ und ideenreich

## Beschäftigt Sie eine dieser Fragen:

- Wie kann ich Kundengespräche einfach und ideenreich und dabei erfolgreich gestalten?
- Auf welchem Weg erhalte ich komprimierte Infos rund um die Produktwelt von Vertriebsprofis?
- Mit welchen attraktiven Ansprachen kann ich meine Gespräche gestalten und damit als Berater ein Alleinstellungsmerkmal bieten?
- Wie binde ich das Bedarfsfeld „Vorsorge“ in meine Kundengespräche ein und wie erhalte ich die dazu notwendigen Basisinfo?
- Wie kann ich Ideen aus einem Training direkt in meinen Alltag integrieren?

## Das nehmen Sie aus dem Training mit:

- ✓ Informative Kombi aus theoretischen Input und Sales-Stories rund um die Altersvorsorge
- ✓ Wirksame und ideenreiche Kundenansprachen
- ✓ Basiswissen und Vertriebsansätze rund um die Vorsorgeprodukte
- ✓ Direkt umsetzbare Ergebnisse für zielführende Gespräche
- ✓ Spaß und Motivation am Trainieren und Entwickeln von eigenen Ideen
- ✓ Viel Austausch!

## Inhalte

- System der gesetzlichen Rentenversicherung inkl. der aktuellen Herausforderungen
- Renteninfo: Grundlagen und vertriebsgerechter Einsatz
- Produkte der Württembergischen (Genius, Berufsunfähigkeitsabsicherung, Risiko)
- Aktuelle Vertriebsansätze & Sales Stories
- Gestaltung von wirksamen Fragen
- Gesprächsgestaltung durch nutzenargumentierte Argumentation und verbale Brücken

## Gut geeignet für:

- Serviceberater
- (Nachwuchs-) Kundenberater
- Neu- und Quereinsteiger in der Kundenberatung

## Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

## Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg und Digitale Lernwelt der WVVP

## Seminargebühr

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

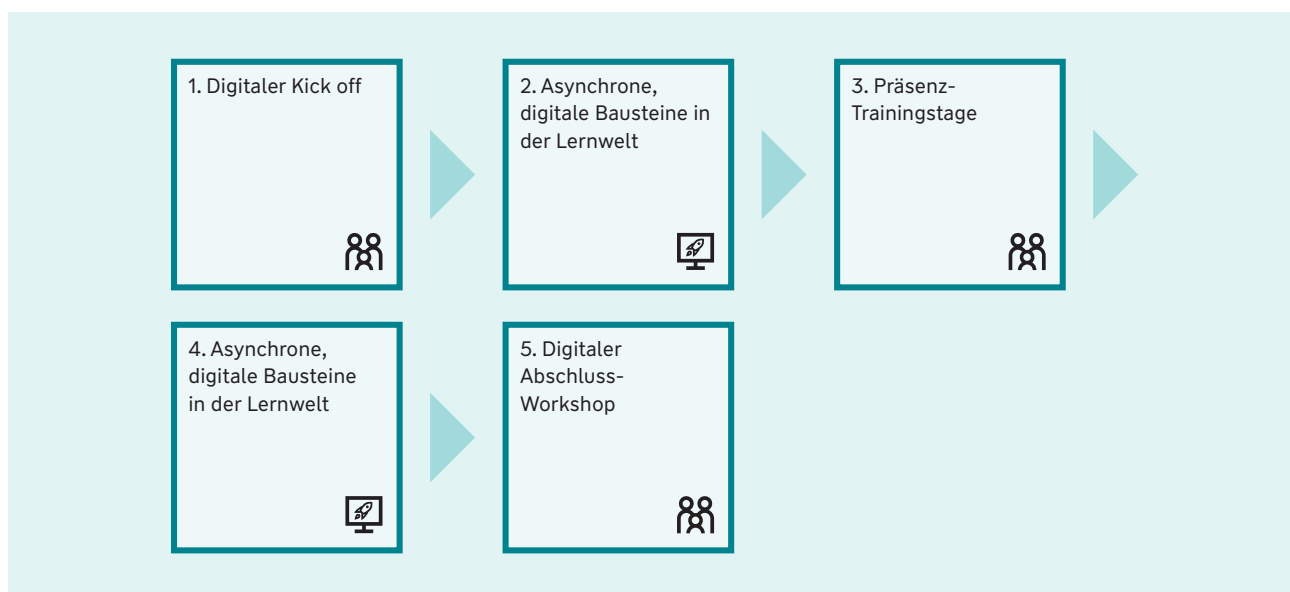
## Trainer

Radomir Kasak, Carsten Weigel

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

Tanja Schottmüller  
tanja.schottmueller@wuerttembergische.de

## So ist das Training aufgebaut



	Termin 1	Termin 2
Kick off Meeting (digital; MS-Teams)	<b>18. April 2023,</b> 10:00 - 11:00 Uhr	<b>11. September 2023,</b> 10:00 - 11:00 Uhr
Präsenztrainingstage im Hotel Winzerhof in Rauenberg	<b>3. Mai und 4. Mai 2023</b>	<b>26. und 27. September 2023</b>
Abschluss-Workshop (digital; MS-Teams)	<b>22. Mai 2023,</b> 10:00 - 11:30 Uhr	<b>16. Oktober 2023,</b> 10:00 - 11:30 Uhr
Gesamtlaufzeit des Kurses	ca. 6 Wochen	ca. 6 Wochen
Dauer der Kurs-Bausteine	ca. 15 h	ca. 15 h
Anrechenbare Bildungszeit gem. IDD <sup>1)</sup>	14 h	14 h
Anmeldung	<a href="mailto:akademie_wvvp@wuerttembergische.de">mailto:akademie_wvvp@wuerttembergische.de</a>	
Zugang zum Kurs	Die Zugangsdaten sowie alle weiteren notwendigen Infos erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung gesondert. Wir informieren Sie gerne im Vorfeld über die technischen Voraussetzungen.	
<small>1) eine teilweise Anrechnung der Bildungszeit für einzelne Bausteine ist ausgeschlossen.</small>		



## Vorsorge 2.

„Man soll die Dinge, so nehmen, wie sie kommen. Aber man soll auch dafür sorgen, dass die Dinge so kommen, wie man sie nehmen möchte.“

(Curt Goetz)

Sie machen den nächsten Schritt zum Experten rund um die Themenwelt „Planung der Vorsorge“. So können Sie in Ihren Kundenberatungen nach dem Motto "Strategie schlägt Zufall" vorgehen. Lernen Sie moderne Ansprachen ebenso kennen wie Beratungsansätze rund um eine nachhaltige Vorsorge.

Dieses Training eignet sich besonders für Absolventen des Trainings „Vorsorge 1“.

### Ziele

- Sie können die Renteninformation analysieren und lösungsorientiert als Beratungsinstrument einsetzen
- Sie lernen die systemische Rendite kennen und können sie als Argument im Beratungsgespräch nutzen
- Sie wenden Fragetechniken gezielt an
- Sie können in den Bedarfsfeldern „Absicherung“ und „Leben im Alter“ sicher beraten
- Sie setzen die steuerlichen Fördermöglichkeiten kundenorientiert in der Beratung ein

### Inhalte

- Aktuelle Zahlen und Rahmenbedingungen aus der Sozialversicherung
- Die Renteninformation als Beratungsinstrument
- Vertiefung des 3-Schichten-Modells
- Steueroptimierte Produktlösungen und ihre Gestaltungsmöglichkeiten
- Praxistraining: Beratungssequenzen trainieren und reflektieren

### Dauer

2 Tage

### Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

### Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

### Seminargebühr

Die Kosten für Semindurchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

### Trainer

Radomir Kasak & Carsten Weigel

### Termine

15.05. + 16.05.2023

17.10. + 18.10.2023

### Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

660 Minuten

# Generationen- Berater IHK.

Die Familienkonstellationen Ihrer Kunden sind individuell und vielfältig. Und ebenso die Lösungsmöglichkeiten im Rahmen der Generationenberatung. Werden Sie in diesem Lehrgang zum sicheren Berater! Sie sind in der Lage, individuelle Kundenkonstellationen und den sich daraus ergebenden Bedarf zu ermitteln und aufzuzeigen. Mit dem Konzept als Lösung und Mittelpunkt der Beratung heben Sie sich in Ihren Kundengesprächen ab.

## Ziele

- Sie wenden die Grundlagen des Erbrechts und der Erbschaftsteuer im Beratungsgespräch kundenspezifisch an
- Sie erkennen Signale richtig und nutzen die Möglichkeiten zur Kundenansprache gezielt
- Sie können Gestaltungsmöglichkeiten zu Lebzeiten mit steuerbegünstigten Versicherungslösungen kundentorientiert aufzeigen

## Inhalte

- Grundwissen Erbrecht und Erbschaftsteuer
- Grundwissen gewillkürte Erbfolge
- Ansprachemöglichkeit Vorsorgevollmacht
- Elternunterhalt
- Rente und Steuer
- Versicherung als Ergänzung in der Nachlassplanung
- Vorteile von Versicherungslösungen
  - ✓ Gesprächsführung in der Praxis
  - ✓ Ablauf und besondere Inhalte einer Generationenberatung
  - ✓ Signalerkennung und Vermitteln von Konzeptlösungen

## Dauer

3 Module an jeweils 2 Tagen

## Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

## Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

## Seminargebühr

- 2.100,- Euro zzgl. 399,00 Euro MwSt.
- Gesamtpreis 2.499,00 Euro pro Teilnehmer
- Die Kosten für Seminarverpflegung übernimmt die Bankenkooperation.
- Übernachtungskosten trägt der Teilnehmer

## Trainer

Merten Seidel & Verena Schmitt

## Termine

**Kurs 1**  
**30.+31.03.2023**  
**20.+21.04.2023**  
**15.+16.05.2023**  
**Kurs 2**  
**21.+22.09.2023**  
**19.+20.10.2023**  
**16.+17.11.2023**

## Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

1.695 Minuten

# Fragekompetenz.



„Die Grenzen meiner Fragen bedeuten die Grenzen meiner Welt.“

Gleiches gilt für die Beratungsgespräche in der Bank. Überwinden Sie mit Leichtigkeit die Grenzen und Hürden in die Themenfelder Absichern & Vorsorgen. Trainieren Sie in diesem extrem praxisorientierten Seminar den bewussten Einsatz einzelner Fragen und bringen Sie so Ihre Beratungskompetenz auf das nächste Level.

Sie beherrschen die Klaviatur der Fragekompetenz und eröffnen sich im Verkaufsgespräch regelmäßig neue Vertriebschancen. Sie wecken den Bedarf, bringen den Kunden zum Nachdenken und lassen den Kunden Ihre Lösung kaufen.

## Ziele

- Sie bauen Ihre Fragekompetenz im Kundendialog aus
- Sie kennen Ursache & Wirkung der Fragearten
- Sie führen Ihre Gespräche bewusst und können Fragen als Erfolgsfaktor nutzen
- Sie leiten in die Bedarfsfelder Absichern und Vorsorgen über

## Inhalte

- Kennen und Anwenden verschiedener Fragearten
- Erarbeiten von „Wunderfragen“
- Training und Feedback
- Erfahrungsaustausch untereinander

## Dauer

2 Tage

## Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

## Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

## Seminargebühr

500 Euro zzgl. 95 Euro MwSt.

Gesamtpreis 595 Euro pro Teilnehmer  
(inkl. Seminarverpflegung und Übernachtung)

## Trainer

Michael Philipp

## Termin

20.06. - 21.06.2023

## Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

480 Minuten

# Aktive Telefonie – Fokus: Absichern und Vorsorge



Grundlage für ein erfolgreiches Vertriebsjahr ist ein gut gefüllter Kalender. Entwickeln Sie in diesem Seminar Ihre eigene Strategie zur telefonischen Terminvereinbarung. Mit Spaß und Freude erreichen Sie den Kunden, machen verbindliche Termine aus und legen so den Grundstein einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

Sie telefonieren erfolgreich auf Basis Ihrer persönlichen Herangehensweise. Profitieren Sie von einem gut gefüllten Terminkalender mit qualitativ hochwertigen Kundenterminen zu den Themen Absichern & Vorsorgen.

## Ziele

- Sie haben Freude und Begeisterung in der aktiven Telefonie
- Sie haben eine positive Grundeinstellung zur telefonischen Akquise
- Sie arbeiten Ihre individuelle Gesprächsführung aus
- Sie gewinnen Sicherheit im Telefongespräch mit dem Kunden
- Sie haben mehr Erfolg bei der Telefonakquise (outbound)
- Sie steigern die Terminquote

## Inhalte

- Erfolgsfaktoren der aktiven Telefonie
- Tipps und Tricks zur Telefonie
- Wirkung beim Kunden reflektieren
- Training und Feedback
- Erfahrungsaustausch im Plenum

## Dauer

1 Tag

## Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

## Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

## Seminargebühr

250 Euro zzgl. 47,50 Euro MwSt.

Gesamtpreis 297,50 Euro pro Teilnehmer (inkl. Seminarverpflegung und Übernachtung)

## Trainer

Michael Philipp

Termin

06.07.2023

## Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

240 Minuten

# Biometrie in der Kundenberatung.

Die Absicherung der biometrischen Risiken spielt in der Kundenberatung eine entscheidende Rolle und ist die Grundlage einer verantwortungsvollen Kundenbetreuung. Trainieren Sie in diesem Seminar wie Sie Ihre Kunden für dieses Thema begeistern, Bedarf wecken und individuelle Lösungen dem Kunden nutzenorientiert verkaufen.

Ihnen gelingt mit großer Leichtigkeit die Überleitung in das Themenfeld Biometrie. Die damit verbundenen einzelnen Risiken beraten Sie sicher und souverän. Sie veredeln somit die ganzheitliche Beratung und bekommen praxistaugliche und sofort anwendbare Tipps für Ihre Kundengespräche.

## Ziele

- Sie arbeiten die Bedeutung im Kundendialog heraus
- Sie schaffen ein Bewusstsein beim Kunden
- Sie können den Bedarf wecken und Auswirkungen aufzeigen
- Sie können individuelle Lösungen erarbeiten

## Inhalte

- Blick in die Tarifwelt der biometrischen Absicherung
- Gesprächsführung in den Bedarfefeldern Absichern und Vorsorge
- Training und Feedback
- Erfahrungsaustausch untereinander

## Dauer

2 Tage

## Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

## Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

## Seminargebühr

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

## Trainer

Michael Philipp

## Termin

26.09. - 27.09.2023

## Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

600 Minuten



# Vorsorgeberatung in der Videoberatung.



Die Videoberatung gewinnt in der Kommunikation mit den Kunden immer mehr an Bedeutung. Ziel ist es, auch digital die ganzheitliche Beratung umzusetzen. Trainieren Sie in diesem Seminar die Vorsorgeberatung auch in der Videoberatung zum Erlebnis werden zu lassen. Begeistern Sie den Kunden für das Thema Vorsorge auch in der digitalen Beratung. Sie beraten Ihre Kunden sicher und souverän auf Basis einer strukturierten Gesprächsführung. Sie vermitteln und beraten das Themenfeld Vorsorge optimal auf den jeweiligen Kunden zugeschnitten. In der Transferphase zwischen den beiden Trainingstagen trainieren Sie die erlernten Seminarinhalte in Ihren Kundengesprächen.

## Ziele

- Sie führen eine sichere Vorsorgeberatung in der Videoberatung durch
- Sie machen die Vorsorgeberatung zum Erlebnis
- Sie haben eine sichere Rhetorik & Methodik im Kundendialog
- Sie haben Freude an der digitalen Vorsorgeberatung

## Inhalte

- Wie wecken Sie Interesse für das Thema Vorsorge?
- Mit den richtigen Fragen den Kunden sensibilisieren
- Digitale Verkaufsunterstützung
- Tipps und Tricks für die Praxis
- Training und Feedback

## Dauer

2 Tage; zzgl. Transferphase

## Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

## Durchführung:

Tag 1: Hotel Winzerhof, Rauenberg (17.05.2023)

Transferphase: Digitale Lernwelt der WVVP

Tag 2: digital, MS-Teams

## Seminargebühr

Die Kosten für Seminaredurchführung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

## Trainer

Michael Philipp

## Termin

**17.05.2023** Präsenz / Rauenberg

**28.06.2023** digital

## Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

480 Minuten