



# Ihr Kursablauf.

Die Akademie der WVVP

## Fresh up Generationenberatung in der Digitalen Lernwelt.



**Karlsruher**



**württembergische**

# Das erwartet Sie im „Fresh up Generationenberatung“

Die Generationenberatung ist ein fest etablierter Ansatz in unserem Vertrieb. Umso wichtiger ist es, Kenntnisse auf dem Laufenden zu halten und nachhaltig im Beratungsalltag zu integrieren. Dieser Kurs unterstützt Sie dabei!

## Das ist drin für Sie:

- Sie frischen Ihre bereits erworbenen Kenntnisse rund um die gesetzliche Erbfolge und das Berliner Testament auf
- Sie erhalten Vertriebsansätze zu den Schwerpunkten in der Generationenberatung und können diese gezielt in der Ansprache der Kunden nutzen
- Sie üben und trainieren anhand von Kundenfällen aus der Praxis und erhalten aktuelle Infos rund um die Generationenberatung.

Das Konzept der Generationenberatung



In den Sequenzen „Die Akademie im Gespräch“ beleuchten wir die Erfolgsfaktoren sowie den Stellenwert der Generationenberatung. Die Wichtigkeit eines Konzept-Ansatzes wird verdeutlicht. Darüberhinaus werden der Grenzen in der Beratung durch das Rechtsdienstleistungsgesetz bewusst.

Die gesetzliche Erbfolge



Liegt keine Verfügung von Todes wegen vor, so treten die gesetzlichen Regelungen des BGB in Kraft. Neben Wiederholungen rund um die gesetzliche Erbfolge werden Möglichkeiten aufgezeigt, wie mit Versicherungslösungen Verfügungen getroffen und steuerlich optimiert Vermögen übertragen werden kann.

Gesprächsansatz: Berliner Testament



Eine häufig gewählte Variante der letztwilligen Verfügung stellt das Berliner Testament dar. In diesem Baustein werden die Besonderheiten des Berliner Testaments aufgezeigt sowie vorhandenes Wissen wiederholt und vertieft. Unterschiedliche vertriebliche Ansatzpunkte, ein vorhandenes Testament zu ergänzen, bilden den Schwerpunkt dieser Lerneinheit.

Netmeeting



Wir gehen auf aktuelle Themen rund um die Generationenberatung ein und stellen Praxisfälle vor. Die bisherigen Übungsaufgaben werden besprochen und offene Fragen beantwortet.

Die richtigen Kunden  
finden



Sie blicken auf die Generationenberatung und lernen die einzelnen Themenfelder und Beratungsansätze kennen. Wir gehen auf einzelne Kundensegmente sowie häufig gewählte Produktvarianten / Lösungen ein. Sie können diese im Anschluss zum Vorteil Ihrer Kunden zuordnen.





Erfolgsrezept Frage-  
kompetenz



Hier trainieren Sie Ihre Fragekompetenz. Durch den Fokus auf Ursache und Wirkung einzelner Fragearten erhalten Sie eine Anleitung für wirkungsvolle Fragen. Sie erarbeiten Ihre Fragen, die gezielte Überleitungen in die Generationenberatung erleichtern.

---

## Auf einen Blick

 Gesamtlaufzeit des Kurses	ca. 4 Wochen
 Dauer der Kurs-Bausteine	ca. 7 h
 Anrechenbare Bildungszeit gem. IDD <sup>1)</sup>	6 h
 Termin Netmeeting	Nach indiv. Vereinbarung mit den Teilnehmern; Dauer 1,5 h
 Kursgebühr	210 Euro / TN zzgl. MwSt. (Zugangsdauer 5 Monate nach Kursstart; inkl. Netmeeting)
 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 bzw. dem Eingang Ihrer Zahlung gesondert. Wir informieren Sie gerne im Vorfeld über die technischen Voraussetzungen.

---

1) eine teilweise Anrechnung der Bildungszeit für einzelne Bausteine innerhalb der Lernwelt ist ausgeschlossen.

---

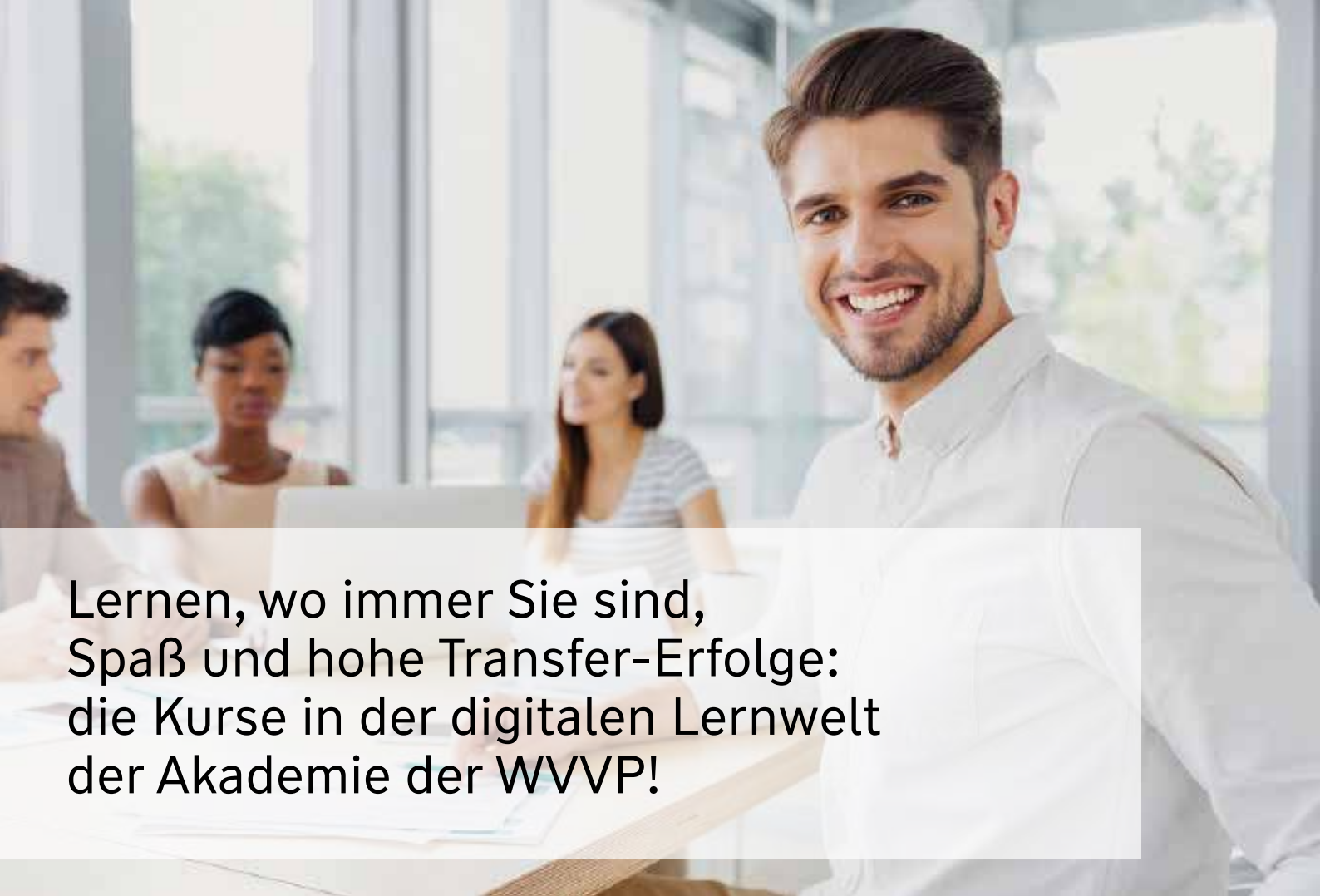
## Zielgruppe

- Zertifizierte Generationenberater (IHK) oder Berater/innen mit adäquaten Vorkenntnissen



Ihre Ansprechpartnerin:

Tanja Schottmüller  
Fachleitung E-Learning & Kommunikation  
[tanja.schottmueller@wuerttembergische.de](mailto:tanja.schottmueller@wuerttembergische.de)  
0151 57462606



# Lernen, wo immer Sie sind, Spaß und hohe Transfer-Erfolge: die Kurse in der digitalen Lernwelt der Akademie der WVVP!

Die Kurse in der Lernwelt der WVVP nutzen digital unterstützte Lern- und Kommunikationsmöglichkeiten optimal und kombinieren diese sinnvoll mit Präsenzmodulen.

Sie als Teilnehmer eines Kurses werden im Wissenserwerb und im Kompetenzzuwachs unterstützt sowie im nachhaltigen Praxistransfer begleitet.

Unsere Kurse setzen sich in der Regel zusammen aus unterschiedlichen Bausteinen:

## **Digitale Bausteine**

Asynchrone Lernmöglichkeiten, die über die digitale Lernwelt der WVVP zur Verfügung gestellt werden. Sie bearbeiten diese Bausteine selbstständig alleine oder in der Gruppe. Online-Meetings oder -Trainings runden diese Inhalte ab.



## **Präsenzbausteine**

Die persönliche Kommunikation und Interaktion stehen hier im Vordergrund.



## **Kommunikation**

Die kommunikative Begleitung des Lernenden vor, während und nach einer Maßnahme ist durch unsere festen Ansprechpartner sichergestellt.