



Erfolgreiche Beratung der Basisrente

Die Basisrente als stark steuerlich geförderte Vorsorge wird auch im Jahr 2024 ein wichtiger Vertriebsbaustein in der Vorsorgeberatung sein. Trainieren Sie in diesem Training den Beratungsprozess von der erfolgreichen Ansprache bis zur Unterschrift des Kunden.

In diesem methodischen Training werden die fachlichen Grundlagen vorausgesetzt.

Ziele

- Erfolgreiche Ansprache im Kundendialog
- Souveräne Beratung der Basisrente
- Steigerung des Vertriebs Erfolgs

Inhalte

- Zielgruppendefinition
- Ansprache Möglichkeiten
- Gesprächsführung
- Erfahrungsaustausch
- Praxistraining

Dauer

1 Tag

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Inhouse

Seminargebühr

Die Kosten für Semindurchführung und Verpflegung übernimmt die Bankkooperation.

Trainer

Michael Philipp und Manuela Dressler

Termin

nach Absprache

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

300 Minuten