

# Videoberatung



Die hybride Kundenberatung ist auch im Jahr 2024 Standard und gewinnt weiter an Bedeutung. Der Vorteil für den Kunden ist eine ortsunabhängige und zeitlich flexible persönliche Beratung, die dennoch auf seine individuellen Bedürfnisse abgestimmt ist.

Trainieren Sie in diesem Seminar die Vorsorgeberatung auch in der Videoberatung zum Erlebnis werden zu lassen. Und begeistern Sie Ihren Kunden für dieses Thema. Sie beraten Ihre Kunden sicher und souverän auf Basis einer strukturierten Gesprächsführung.

## Ziele

- Sie führen eine sichere Vorsorgeberatung in der Videoberatung durch.
- Sie haben eine sichere Rhetorik und 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

## Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

## Seminargebühr

nach Aufwand

## Trainer

Michael Philipp und Manuela Dressler

## Termin

nach Absprache

## Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

240 Minuten