

Vorsorge EXPERT - Vertiefungstraining für Vertriebsprofis



Das Training richtet sich an alle, die sich mit einer dieser Fragen beschäftigen:

- Wie kann ich in meinem Kundenstamm das Thema "Altersvorsorge" besser einbringen?
- Welche neuen Wege und Ansätze gibt es rund um das Thema Vorsorgen sowie die Produkte der Württembergischen?
- Wie kann ich mein Wissen rund um die Vorsorge auffrischen und aktuell halten?
- Welche attraktiven Ansprachen passen genau ins Umfeld meiner Kunden? Und wie kann ich mich als Berater dabei attraktiv positionieren?
- Wie kann ich Trainingsinhalte nachhaltig in meinem Bank-Alltag übernehmen?

Besonders geeignet für

Kundenberater, Privatkundenberater, Firmenkundenberater, Berater Private Banking

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
- Aufbau und Funktionsweise des 3-Schichten-Modells
- Renteninfo: Grundlagen und Tipps zum vertriebsgerechten Einsatz
- Biometrische Risiken mit Produktlösungen der Württembergischen (Genius, Berufsunfähigkeitsabsicherung, Risiko)
- Nutzung von staatlichen Förderungen: Riester 2.0 und VL-Umwandlung (bAV)
- Aktuelle Vertriebsansätze & Sales Stories: Grundlagen der Generationenberatung / Schicht 3 als Tilgungersatz (Finanzierung)
- Grundlagen wirksamer Fragetechnik und Einsatz in der aktiven Kundenansprache
- Gesprächsgestaltung durch nutzenargumentierte Argumentation

Dauer

2 Präsenztage
Digitale Inhalte in der Lernwelt der WVVP ca. 120 Minuten
Abschluss-Workshop ca. 45 Minuten

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,
Tanja Schottmüller (Digitale Formate & Lernwelt)

Termine

Präsenztage 27. + 28. Mai 2025
Digi. Abschluss 27. Juni 2025

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

720 Minuten