

Zentralworkshop 2024 II - Vermögensmanagement-Potpourri | aktuelle Erfolgsfaktoren im Finanzierungs- und Anlagegeschäft – Kundenbedarf, Themen und Produkte mit praktischen Bezügen**Zielgruppe**

- Vermittler mit abgeschlossener Erstqualifikation in der Versicherungswirtschaft sowie erfahrene Versicherungsvermittler jeweils mit Bezug zum Vermögensmanagement

Lernziele

- Gezieltes Wissen und Verständnis über aktuelle und marktgerechter Kundenmotive und entsprechender Strategien sowie zeitgemäße Produktlösungen
- auszugsweise Anwendung unterschiedlicher Vertriebstools kennen und anwenden können
- Argumente für Kunden mit aktuellem Praxisbezug erfolgreich lokalisieren und nutzen
- Beratungskompetenz für den Vertrieb aufbauen, vertiefen u. in die Praxis überführen
- Effizienter Einsatz von Hilfsmitteln
- Potentialanalyse im Bestand

Inhalte

- Produkte und Vertriebstools und deren Mehrwerte für den Vertrieb kennenlernen
- vertriebliche Impulse für unterschiedliche Beratungsanlässe erkennen und nutzen
- konkrete Anwendungsempfehlungen für die Praxis und für Bestandsaktionen
- Anforderungsmerkmale und Nutzen einer professionellen Baufinanzierung in den aktuellen Rahmenbedingungen

Trainer

- Notker Achilles, Marvin Koch

Methode

- Präsentation, Lehrgespräch, Praxisworkshop

Dauer

- 19.06.2024 | jeweils 150 Minuten im Laufe des Tages

Organisatorische Hinweise

- Rollierender Workshop

Weiterbildungszeit**Hauptverantwortlicher Trainer
Marvin Koch**