

**Zentralworkshop III 2024 | Vermögensmanagement –
Beratungsansätze für ein erfolgreiches Jahresendgeschäft****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

Inhalte

- vertriebliche Impulse für unterschiedliche Beratungsanlässe erkennen und nutzen
- konkrete Anwendungsempfehlungen für die Praxis und für Bestandsaktionen
- Produkte und Vertriebstools und deren Mehrwerte für den Vertrieb kennenlernen

Trainer

- Marvin Koch, Carsten Hartwig

Methode

- Präsentation, Lehrgespräch, Praxisworkshop

Dauer

- 90 Minuten im Laufe des Tages am 09.10.2024

Organisatorische Hinweise

- keine

Weiterbildungszeit**Hauptverantwortlicher Trainer
Marvin Koch**