

**Zentralworkshop III 2024 |
Vertriebsstrategien und Erfolgsimpulse: Aktuelle Ansätze speziell für das Jahresendgeschäft****Zielgruppe**

- Berufseinsteiger, Vermittler mit abgeschlossener Erstqualifikation in der Versicherungswirtschaft sowie erfahrene Versicherungsvermittler

Lernziele

- Identifizierung geeigneter Kunden und gezielte Ansprachen kennen und effizient gestalten
- Selektionsmerkmale Empfehlungsmotoren als Vorbereitung zur qualifizierten Empfehlungsnahme im Bestand beherrschen
- Umsatzmotoren im qualifizierten Empfehlungsgeschäft erkennen und qualifizieren können
- motivbezogene Produkt- und Kundenselektion durchführen können
- innovative Produkt- und Vertriebsideen für die Wiederanlage auslaufender Verträge entwickeln und anwenden können
- standardisierte Prozesse zur Kundenansprache einsetzen können, um wiederkehrende Umsätze zu generieren.

Inhalte

- Beitragsentlastungstarife in der PKV
 - Prozess der Selektion und Ansprache
 - welche Vorteile hat der Kunde
 - Vergleich mit Alternativen (BasisRente ./.. Fondsparplan)
 - Vertriebsideen zur Umsetzung
- Vorsorge Check 2024
 - Prozess der Selektion und Ansprache
 - Veränderungen des Marktes u. Produkte versus Veränderung der Kundenmotive
 - Check bisheriger Vorsorge mit ggf. Anpassungen an gestiegenes Einkommen (bAV-Erhöhung, Riester-Check, BasisRente u. Private Rente I Schichtenvergleich)
- Wiederanlage auslaufender Vorsorgeverträge
 - Prozess der Selektion und Ansprache
 - Rendezvous „Geldanlage und notwendigen Absicherungen“
 - Produkt und Vertriebsideen zur Umsetzung
- Wiederkehrende Umsätze durch standardisierte Prozesse
 - Prozess der Selektion und Ansprache
 - Zuzahlung BasisRenten
 - Riester-Check

Trainer

- Denis Braune, Felix Drews, Peter Holzmann, Hauke Kriebel, Michael Schiller

Methode

- Präsentation, Lehrgespräch, Praxisworkshop, Interviews

Dauer

- 120 Minuten am 10.10.2024 | 10:00 bis 12:00 Uhr

Organisatorische Hinweise

- keine

Weiterbildungszeit**Hauptverantwortlicher Trainer:
Hauke Kriebel**