

EBA – Erfolgsbaustein Basisausbildung (Grundwissen in der Versicherungswirtschaft)**Zielgruppe**

- Berufseinsteiger und Vermittler mit abgeschlossener Erstqualifikation in der Versicherungswirtschaft

Lernziele

- Die Teilnehmenden erwerben die Fähigkeit, Beratungsgespräche rechtssicher, kundenorientiert und strukturiert vorzubereiten und durchzuführen. Sie trainieren praxisrelevante Kommunikations- und Gesprächstechniken und können Einwände souverän händeln.
- Beherrschen von Kontaktregeln
- Vorbereitung eines Ersttermins
- Erfolgreiche Vortragsweise des afm-Rendezvous
- Einsatz der unterschiedlichen Materialien sowie Medien
- Psychologie des Verkäufers

Inhalte

- Ersttermin: Vorbereitung, Ablauf, Zielsetzung
(Sicherstellung einer strukturierten, nachvollziehbaren und bedarfsgerechten Beratung)
- Kontaktregel & Neukundenansprache, Einwandbehandlung
(Entwicklung fairer und regelkonformer Kommunikationsstrategien)
- Präsentation im Erstgespräch
(Klare, verständliche und transparente Darstellung von Beratungsinhalten)
- Telefontraining
(Professionelle Gesprächsführung für eine vertrauensvolle Kundenkommunikation)
- Gesprächstraining
(Rollenspiele zur Stärkung von Beratungs- und Kommunikationskompetenz)

Trainer

- Denis Braune, Steffen Bold und Sven Rades

Methode

- Präsentation, Lehrgespräch, Gruppendiskussion

Termine

- 05.11.2025 | 09:00 – 17:00 Uhr und 19.11.2025 | 09:00 – 15:30 Uhr

Organisatorische Hinweise

- Die Ausbildung findet in der Direktion Kaltenkirchen statt

Weiterbildungszeit**Hauptverantwortlicher Trainer: Denis Braune**

A blue ink handwritten signature.