

Zentralworkshop I 2026 - Vertriebsimpulse in der Vorsorge und Chancen sowie Elemente der konzeptionellen Vorsorgeberatung mit Entscheidungsnavigationen und der neuen afm Strategienavigation**Zielgruppe**

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

Erwerbbare Kompetenzen

- Individuelle Bedürfnisse in der Vorsorgeberatung erkennen und fachlich einordnen
- Elemente der Wettbewerbsdifferenzierung kennen
- Motive wecken und Investitionsbereitschaft fördern #
- Fachliche und methodische Kompetenzen in der Vorsorgeberatung durch praxisnahe Fallbeispiele vertiefen

Inhalte

- Überblick über sämtliche Elemente und Methoden sowie deren Nutzen für Kunden
- Vorstellung der neuen afm Strategienavigation 2026
- Praxisbeispiele für die Nutzung verschiedener Beratungstools, Aktionen Ansprachen und deren Anwendung
- Fachliche Hintergründe und Anwendungsmöglichkeiten der afm Entscheidungsnavigationen verstehen und für die Positionierung nutzen

Trainer

- Britta Harden, Hauke Kriebel und erfahrene Kollegen aus dem Vertrieb

Methode

- Präsentation, Lehrgespräch, Teilnehmernachfragen

Dauer

- 26.02.2026 | 10:00 – 11:30 Uhr

Organisatorische Hinweise

- keine

Weiterbildungszeit

Hauptverantwortlicher Trainer:
Britta Harden