

**EBA**

Erfolgsbaustein Basisausbildung: Grundlagen der kundenorientierten Versicherungsberatung und Gesprächsführung Teil 1 und Teil 2

Zielgruppe

Berufseinsteiger, Vermittler mit abgeschlossener Erstqualifikation in der Versicherungswirtschaft

Erwerbbare Kompetenzen

Beratungsgespräche rechtssicher, kundenorientiert und strukturiert vorbereiten und durchführen. Praxisrelevante Kommunikations- und Gesprächstechniken trainieren. Einwände souverän handeln.

Inhalte

- Ersttermin: Vorbereitung, Ablauf, Zielsetzung
- Kontaktregel & Neukundenansprache, Einwandbehandlung
- Präsentation im Erstgespräch
- Telefontraining
- Gesprächstraining (Rollenspiele)

Methode

- Präsentation, Lehrgespräch, Gruppendiskussion

Kernkompetenzen:

- Beherrschen von Kontaktregeln
- Vorbereitung eines Ersttermins
- Erfolgreiche Vortragsweise des afm-Rendezvous
- Einsatz unterschiedlicher Materialien und Medien
- Psychologie des Verkäufers

[ZURÜCK](#)