

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

VAH3-24-dod

Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberatung
- ✓ Individualkundenbetreuer
- ✓ Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung sowie insbesondere ehemalige Teilnehmende vom Seminar VAH1

Ihr Nutzen

- ✓ Erfahrungsaustausch im Bereich Vorsorge- und Vermögensberatung mit langjährigen, erfolgreichen Beratern aus unterschiedlichen Banken
- ✓ Erfolgreiche Ansprachestrategien und Nutzen von Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld
- ✓ Einsatz effizienter Visualisierungstechniken im Kundengespräch
- ✓ Abschlussorientierter Einsatz des Vorgangs "Genossenschaftliche Beratung" sowie der Assistenten "Vermögen optimieren" und "Vorsorge"

Inhalt

- ✓ Aktualisierung und neueste Entwicklungen im Bereich Vorgang und Assistenten
- ✓ Visualisierungstechniken
- ✓ Gedankenaustausch und Erfahrungen
- ✓ Aktuelles Marktumfeld und Auswirkungen auf die Geldanlage
- ✓ Neueste Entwicklungen im Bereich Steuern und Vorsorge
- ✓ Vertriebschancen erkennen und praktisch umsetzen

Hinweis

Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.



Termin



Ort

Beilngries



Preis

760,00 €



Ansprechpartner

Elke Kerschenlohr

08461/650-1363

elke.kerschenlohr@abg-bayern.de

Nina Zacherl

08461/650-1333

nina.zacherl@abg-bayern.de

Buchen