Vertriebserfolge dauerhaft sichern

VAH3-25001

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.



Ort
Beilngries

Dozent(en)

Armin Westermeier

Ansprechpartner

Elke Kerschenlohr 08461/650-1363 elke.kerschenlohr@abg-bayern.de Nina Zacherl 08461/650-1333 nina.zacherl@abg-bayern.de

Buchen

