

# Vertriebserfolge dauerhaft sichern

VAH3-26001

## Zielgruppe

- ✓ Für erfahrene Berater in der Privat- und Individualkundenberatung.
- ✓ Für Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung sowie insbesondere ehemalige Teilnehmende vom Seminar VAH1

## Ihr Nutzen

- ✓ Sie tauschen Erfahrungen mit erfolgreichen Beratern im Bereich Vorsorge- und Vermögensberatung aus.
- ✓ Sie nutzen erfolgreiche Ansprachestrategien und Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld.
- ✓ Sie setzen effiziente Visualisierungstechniken im Kundengespräch ein.
- ✓ Sie erhalten neue Impulse und erhalten Praxistipps

## Inhalt

- ✓ Das Seminar wird an den Themenwünschen und Schwerpunkten der Teilnehmer ausgerichtet.
- ✓ Aktualisierung im Bereich Vorgang und Assistenten
- ✓ Einsatz effizienter Visualisierungstechniken
- ✓ Gedankenaustausch und Erfahrungen
- ✓ Marktumfeld und Auswirkungen auf Geldanlage
- ✓ Vertriebschancen erkennen und umsetzen
- ✓ Praxisbeispiele und Praxistipps

## Hinweis

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

 **Termin**  
24.09.2026 -  
25.09.2026

 **Ort**  
Beilngries

 **Preis**  
830,00 €

 **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](#)