

Vertriebstraining:

**Absicherung und Vorsorge
für Firmenkunden**

Zukunftssicherung durch Training



Vertriebstraining: Absicherung und Vorsorge für Firmenkunden	Kleinere und mittlere Firmen sind oft unzureichend mit Betrieblicher Altersversorgung und Gewerbeversicherungen ausgestattet. Die private Vorsorge für die Unternehmer selbst ist in vielen Fällen mangelhaft. Dieses Potenzial zu heben, könnte ein attraktives Ziel für Sie sein!	
Zielgruppen:	- Unternehmenskundenberater - Firmenkundenberater - Gewerbekundenberater	- Geschäftskundenberater - Berater für Freiberufler
Ihr Nutzen:	Sie - sind motiviert für eine nachhaltig ganzheitliche Betreuung der Kunden zum Thema „Absicherung und Vorsorge“ - können die Kunden aktiv ansprechen und Beratungsgespräche zum Thema Absicherung und Vorsorge vereinbaren	- können auf einen Spezialisten überleiten - sind in der Lage, zu erwartende Schwierigkeiten zu meistern - sorgen für mehr Vertriebschancen - erhalten gute Tipps, die schnell umsetzbar sind - nutzen das Thema für einen spürbaren Mehrertrag
Seminarinhalte:	1. Gewerbeversicherungen - Was gehört zu einer guten Absicherung gewerblicher Kunden? - Vorteile einer guten Absicherung - lückenlose Absicherung zur Risikominimierung - typische Fälle 3. Betriebliche Altersversorgung (BAV) - Vorteile der BAV für die Firma bzw. den Unternehmer - Durchführungswege der BAV und ihre Eignung für die Firma - Kooperation mit dem Spezialisten/dem Verbundpartner	2. Private Vorsorge des Unternehmers - private Vorsorgesituation von Selbständigen - Was gehört zu einer guten Vorsorge? - Wo bestehen in der Praxis oft Lücken? - In welchen Fällen besteht Versicherungspflicht? 4. Training zur Ansprache, Beratung und Überleitung - sichere Kundenansprache und Überleitung auf die Verbundpartner - gute Argumente und Formulierungshilfen - Überwinden von Schwierigkeiten - Gesprächsübungen - Tipps zur Umsetzung und zum Lerntransfer
Dauer:	2 Tage	
 Trainer/Dozent:	- Dipl.-Finanzwirt (FH) Werner Kliesch - Unternehmensberater - Dozent, Trainer und Coach für Finanzdienstleistungen, spezialisiert auf das Thema Altersvorsorge - Mitglied im Bund Deutscher Verkaufsförderer und Trainer (BDVT) - Buchautor: „1x1 der Altersvorsorge“ (ISBN-10: 3-00-019469-X und ISBN-13: 978-3-00-019469-6) - Werner Kliesch genießt bei den Beratern hohe Akzeptanz. Besondere Stärken: - Motivation der Berater - Einbindung der Führungskräfte - Ergebnisorientierung - Nachhaltigkeit sowie - Neuausrichtung und Motivation für die ganzheitliche Beratung Referenzen erhalten Sie gerne auf Anfrage!	



Schramberger Straße 29
72336 Balingen
Fon 0 74 33 - 27 51 17
info@werner-kliesch.de
www.werner-kliesch.de