

Teilnahmebestätigung

Wir bestätigen

Dieter Wolany

die Teilnahme am Seminar

Betriebliche Altersversorgung in der Praxis I

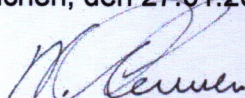
**Kundengewinnung und Verkauf für die Entgeltumwandlung und für
arbeitgeberfinanzierte Versorgungswerke**

Seminarinhalte:

- Aktuelle Informationen zum Steuer- und Arbeitsrecht in der Betrieblichen Altersversorgung
- Makler- und Arbeitgeberhaftung – worauf muss ich achten?
- Wie mache ich erfolgreiches Marketing?
- Wie werden Kunden gewonnen?
- Wie stelle ich mich als Makler vor?
- Ihr Mehrwert für den Arbeitgeber.
- Mit welcher Ansprache erreiche ich den Arbeitgeber?
- Welche Motive und Belange berühren Ihren Gesprächspartner?
- Wie liefern Sie Ihrem Arbeitgeber standardisierte "Individuallösungen" in der BAV?
- Wie nutze ich konsequent Synergieeffekte und Cross-Selling?
- Welche Serviceleistungen sind entscheidend?
- Wie erreiche ich eine dauerhafte Kundenbeziehung durch laufende Handlungen und Aktionen?

Diese Fortbildung entspricht im Rahmen der „Initiative gut beraten“
10 Weiterbildungspunkten.

München, den 27.01.2016



Norbert Lamers

Hauptgeschäftsführer Deutsche Makler Akademie