

# Ganzheitliche Omnikanal-Privatkundenberatung

GOPB-25006

## Zielgruppe

Mitarbeitende in der Privatkundenberatung

## Ihr Nutzen

- ✓ Sie setzen die Genossenschaftliche Beratung vertrieblich um und beherrschen einen strukturierten und abschlussorientierten Beratungsprozess mit Hilfe von agree21-Beratung-Privat. Ihnen ist ein Vertriebsorientierter Einsatz der Assistenten „Vermögen“, „Vorsorge“ und „Absicherung“ bekannt.
- ✓ Sie beherrschen eine zielgerichtete Gesprächsstrategie im Angebot und Abschluss. Dabei steht die Darstellung des Kundennutzens im Mittelpunkt.

## Inhalt

- ✓ Privatkundenberatung im aktuellen Umfeld – Anforderungen und Chancen
- ✓ Methodischer und verkäuferischer Umgang mit dem Kundenbeziehungsmanagement
- ✓ Verkäuflicher Schwerpunkt Verknüpfung und Ansprache der Bedarfsthemen
- ✓ Beratungstraining von Analysegesprächen mit agree21Beratung-Privat
- ✓ Beratungstraining von Angebotsgespräche mit agree21Beratung-Privat
- ✓ intensive Vorbereitung auf den Kompetenznachweis

## Hinweis

Mitzubringen:

- ✓ Beratermappe mit Verkaufshilfen zu den verschiedenen Altersvorsorgeprodukten und aktuellen Produktinformationen
- ✓ ggf. Tablet mit digitalen Visualisierungen /Verkaufshilfen
- ✓ Taschenrechner

## Vorbereitungsunterlagen

Diese Veranstaltung beinhaltet Vorbereitungsunterlagen und Aufgaben über VR-Bildung. Die Freischaltung des Lehrplans erfolgt sechs Wochen vor Veranstaltungsbeginn. Bitte bearbeiten Sie die Lerninhalte in Vorbereitung auf die Veranstaltung.



### Termin

15.09.2025 -  
18.09.2025



### Ort

Beilngries



### Preis

1.400,00 €



### Ansprechpartner

Elke Kerschenlohr  
08461/650-1363  
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de  
Nina Zacherl  
08461/650-0  
nina.zacherl@abg-bayern.de

**Buchen**