

Vertriebstraining betriebliche Altersvorsorge

bAV-Vertrieb interaktiv perfektionieren AKTUELL: bAV-Novelle 2027

Die Beratung und der Vertrieb der betrieblichen Altersvorsorge ist nach wie vor ein anspruchsvolles Thema. Die bAV-Abdeckung in kleinen und mittelständischen Unternehmen liegt bei derzeit nur 25 % und bietet daher ausreichend vertriebliches Potential. Die wirkungsvolle Vorgehensweise in der Neukundengewinnung ist ebenso wichtig wie der Ausbau einer dauerhaften Geschäftsbeziehung in diesem Bereich.

bAV-VERTRIEB

Praxistraining

Themen

Alle News zur bAV-Novelle 2027 samt Überblick über die Vertriebsmöglichkeiten der bAV sowie erfolgreiche Ansätze für die Ansprache von Neukunden. Anhand von praktischen Beispielen werden in Gruppen Gesprächssituationen geübt und perfektioniert. Sie bekommen ein überzeugendes Set an Bedarfs-, Motiv- und Zielfragen sowie Nutzenargumenten, auf das Sie zurückgreifen können.

Teilnehmer:innen

Mitarbeiter:innen mit Schwerpunkt Vertrieb von Versicherungen, Pensionskassen, Vorsorgekassen, Versicherungsmaklern und Versicherungsagenten, Finanzdienstleister, Unternehmensberater, Steuerberater, Anlageberater und Vorsorgeberater

Referenten

Gerhard Danler

Moser Danler & Partner GmbH & Co. KG



Michael Slechta

Winter Versicherungsmakler GesmbH



Mag. Thomas Wondrak

Unternehmensberater, Eigentümer von konsequent wondrak


4.11.2026

 9:00 – 17:00 Uhr
mit Pausen

Ort: 1010 Wien

 Preis: **590,-**
(zzgl. 20% USt.)

Schwerpunkt Vertrieb

Inhalte

- Markt, Chancen und Zielgruppen in der bAV-Beratung
- Vorbereitung und erfolgreiche Durchführung von bAV-Beratungsgesprächen
- kundenorientierte Gesprächskultur
- Umgang mit Steuerberater:innen und Geschäftsführer:innen
- Beispiele aus der Praxis
- interaktive Übungen
- bAV-Novelle 2027

Kontakt

+43 1 276 72 79

office@konsequent-lernen.at

www.konsequent-lernen.at

Anmeldung

Online auf unserer

Website: www.konsequent-lernen.at

oder vollständig ausgefüllt senden an

Mail: office@konsequent-lernen.at

Post: konsequent lernen

Hoher Markt 4/1/52, 1010 Wien

Es werden
6 IDD
NETTOSTUNDEN
angerechnet

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung und die Rechnung. Die Anmeldungen werden nach der Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt. Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag unter Anführung der Rechnungsnummer innerhalb von 7 Tagen nach Rechnungserhalt und vor Veranstaltungsbeginn. Wir weisen darauf hin, dass ausschließlich unsere Geschäfts- und Zahlungsbedingungen gelten. Gerichtsstand Wien.

Bei Stornierung der Anmeldung (dies hat ausschließlich schriftlich zu erfolgen) ab 28 Tagen vor Veranstaltungsbeginn sind 25 % der Seminargebühr fällig, innerhalb von 14 Tagen vor Veranstaltungsbeginn wird die Hälfte der Seminargebühr, bei Nichterscheinen bzw. Stornierung am Veranstaltungstag selbst die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich können Sie eine Ersatzperson benennen. Der Veranstalter behält sich das Recht vor bei nicht ausreichender TeilnehmerInnenzahl die Veranstaltung kurzfristig abzusagen sowie etwaige Programm- und Terminänderungen (auch kurzfristig) aus dringendem Anlass vorzunehmen.

Im Falle einer Absage der Veranstaltung wird eine Umbuchung auf die nächste Veranstaltung angeboten bzw. bereits geleistete Zahlungen zurückerstattet. Weitere bereits getätigte Aufwendungen werden nicht rückerstattet.

☐

SEMINAR

4. November 2026

EUR 590,- (zzgl. 20 % USt.)

Hiermit melde ich mich verbindlich für das Seminar „**Vertriebstraining**“ an.

Ihre Daten

Vorname

Nachname

Firmenname

Adresse

PLZ

Ort

E-Mail

Telefonnummer

Rechnungsempfänger, Name, E-Mail

Ich erkläre mich mit den AGB von konsequent lernen und den Datenschutzbestimmungen einverstanden. Abrufbar unter www.konsequent-lernen.at

Ort, Datum, Unterschrift / firmenmäßige Zeichnung