



NÜRNBERGER



NÜRNBERGER
Akademie Österreich
Programm 2012

NÜRNBERGER Akademie Österreich

Sehr geehrte Geschäftspartnerin, sehr geehrter Geschäftspartner,



ohne Fleiß, kein Preis – aber auch keine Weiterentwicklung. Wirtschaftlicher Erfolg bedingt lebenslanges Lernen. Auch 2012 richtet sich die NÜRNBERGER Akademie mit dem Seminar- und Workshop-Angebot an Versicherungsmakler, Finanzdienstleister und Versicherungsagenten. Damit fördern wir Sie als unseren Vertriebspartner auch bei der Ausbildung und Weiterqualifizierung Ihres Teams.

2012 konzentrieren wir uns auf folgende Schwerpunkte: die Altersvorsorge betrieblich und privat, die Absicherung bei Berufsunfähigkeit und neu: die Pflegeversicherung.

Zum Thema betriebliche Vorsorge veranstaltet die NÜRNBERGER Akademie exklusiv mit der Fachakademie für Finanzdienstleister (FAF) einen 2-tägigen Lehrgang mit Abschlussprüfung und Zertifikat der FAF. Voraussetzung dafür ist ein fundiertes bAV-Grundwissen, das Sie in Seminaren und in der Praxis erworben haben. Der FAF-Abschluss bescheinigt Ihnen eine umfangreiche und gesamtheitliche Ausbildung im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge.

Der Schwerpunkt Absicherung biometrischer Risiken wird um das immer brisanter werdende Thema Pflegeversicherung erweitert – von der Sozialvorsorge durch die Länder, bis hin zu den Möglichkeiten der privaten Risikoabdeckung.

Die Inhalte der Basisseminare „Reicht Ihre staatliche Absicherung noch aus?“ sowie „Steuern und Förderungen in der Lebensversicherung“ entsprechen den aktuellen gesetzlichen Bestimmungen und sind fixer Bestandteil unseres breit gefächerten Seminarangebots.

Unter dem Motto „bring your clients“ planen wir als neuen Service spezielle Seminare für Ihre Kunden. Neben aktuellen Informationen über die Sozialversicherung werden den Teilnehmern verschiedene Möglichkeiten zur Absicherung der Fixkosten und des Lebensstandards im Fall des Falles aufgezeigt. Gerne bieten wir diese Seminare auch Schulen an, als Einstieg in das Thema der gesetzlichen Sozialversicherung, Arbeitskraftsicherung und allgemeines Steuerwissen.

Von der Präsentationstechnik bis hin zu Versicherungs-Fachthemen und magischen Verkaufsansätzen spannt sich ein weiter Bogen. Zusätzlich bieten wir Ihnen die Möglichkeit, individuell für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, ausgewählte Themen in exklusiven Inhouse-Seminaren zu erleben.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, kontaktieren Sie uns bitte über Ihren persönlichen Betreuer. Nützen Sie auch die Möglichkeit, Ausbildungsgutscheine zu erlangen – Ihr Betreuer berät Sie gerne.

Mit der NÜRNBERGER Akademie erweitern Sie Ihre fachliche, aber auch soziale Kompetenz bei Ihren Kunden. Wir freuen uns auf Sie und Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Helmut Horeth
Mitglied des Vorstandes

Mag. Peter Rosenbichler
Leiter der NVÖ Akademie

Inhaltsverzeichnis

bAV Basics	5
Reicht Ihre staatliche Absicherung noch aus?	7
bAV – Unternehmensformen und Bilanzen	9
bAV-Zertifikatslehrgang 1 mit FAF-Zeugnis	11
Thementag: Pflege und Berufsunfähigkeit	13
bAV-Jour-fixe für bAV-Praktiker	15
Steuern und Förderungen in der Lebensversicherung	17
Inhouse-Seminare	
Schutz und Sicherheit	19
Vertriebstechnologie und Konzepte von A–Z	21
bAV als Verkaufschance: bAV Basics	23
bAV Powerday – Abfertigung „alt“	25
bAV Powerday – Direkte Leistungszusage	27
Direkte Leistungszusage als Verkaufschance	29
Wartung und Sanierung bestehender bAV-Modelle	31
bAV – erfolgreiche Akquisition per Telefon	33
Fonds für Fortgeschrittene	35
Vorbereitungskurs Wertpapiervermittler	37
Professioneller Vertrieb von Finanzdienstleistungen	39
Outdoor-Adventure-Seminar „Bogen – Spannung – Treffer → Ziel“	41
Zauberhaft verkaufen	43
Anmeldung	45
Seminarüberblick 2012	47

„Will man Schweres bewältigen,
muss man es leicht angehen.“

Bertolt Brecht

Betriebliche Altersvorsorge (bAV) als Verkaufschance: bAV Basics

Themen

- bAV einfach verkaufen
- Extra3 – das bAV-Konzept der NÜRNBERGER Versicherung
- Von der Theorie zur Praxis
- Extra3 Pur: Liquidität im Betrieb für Abfertigungsvorsorge „alt“
- Extra3 Pro: beste Vorsorge für die Mitarbeiter unter optimaler steuerlicher Nutzung
- Extra3 Plus: Vorsorge, Liquidität und Sicherheit bei direkten Leistungszusagen

Methodik

Workshop mit Impulsreferaten und Gruppenarbeiten

Seminarziele, Nutzen

- Sichern Sie Ihren Verkaufserfolg und Ihre Einkünfte durch die betriebliche Altersvorsorge!
- Anhand von Beispielen die Argumentation und Durchführung von Firmenkundengesprächen über bAV erarbeiten
- Hilfestellungen der NÜRNBERGER für das Firmen-Beratungsgespräch anwenden (Umgang mit bAV-Checkliste und bAV-Tarifrechner)
- Machen Sie Abfertigungsanwartschaften „alt“ planbar
- Steuerfreie Beitragszahlung – steuerfreie Veranlagung – steuerfreie Kapitalauszahlung: Nutzen der steuerlichen Möglichkeiten der Zukunftssicherung nach § 3/1/15a EStG für die Mitarbeiter
- Bezugsumwandlungsmodell als steuerlich attraktiven Nutzen für Dienstnehmer auch ohne Kosten für das Unternehmen erkennen und seitens des Unternehmens dabei sogar Lohnnebenkosten sparen
- Extra3 Plus: Vorsorge, Liquidität und Sicherheit bei Pensionszusagen
- Eigene einfache Berechnungsmöglichkeit von Pensionszusagen und deren Rückdeckung mit allen erforderlichen Unterlagen durch Zugang zum Onlineberechnungsprogramm für direkte Leistungszusagen
- Vergleiche von Angeboten

Sie erhalten

Schulungsunterlagen, Mittags- und Pausenverpflegung

Termine

Niederösterreich/Oberösterreich: 28.02.2012, 9:30 – 18:00 Uhr
Relax Resort Kothmühle, 3364 Neuhofen an der Ybbs

Kärnten: 01.03.2012, 9:30 – 18:00 Uhr,
Ort wird noch bekannt gegeben

Trainer

Mag. Gerald Hermüller, Vertriebsleiter bAV,
geprüfter bAV-Berater, NÜRNBERGER Versicherung
Prok. Wolfgang Menghin, Leiter MFA-Vertrieb Österreich,
Leiter bAV, geprüfter bAV-Berater, NÜRNBERGER Versicherung
Mag. Peter Rosenbichler, Leiter NÜRNBERGER Akademie Österreich,
geprüfter bAV-Berater

Gebühr

€ 100,- inkl. MwSt.

Zielgruppe

Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner sowie deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich neu mit betrieblicher Altersvorsorge beschäftigen wollen oder die bereits erste Erfahrungen gesammelt haben.

„Ich stehe Statistiken etwas skeptisch gegenüber.
Denn laut Statistik haben ein Millionär und
ein armer Kerl jeder eine halbe Million.“

Franklin D. Roosevelt

„Reicht Ihre staatliche Absicherung noch aus?“

Seminar ab 12 Teilnehmern

Themen

- Grundsätze der Sozialversicherung
- Gesetzliche Unfallversicherung
- Gesetzliche Pensionsversicherung
- Gesetzliche Erwerbs- und Berufsunfähigkeit
- Berechnung der Pensions-/BU-Lücke mit dem NVÖ Tariffrechner
- Schließen der Sozialversicherungslücke durch private Vorsorgeprodukte, NVÖ Produktlösungen, Argumente/Vorteile/Leistungen
- Erstellen Sie die persönliche Vorsorgebilanz für Ihre Kunden

Seminarziele, Nutzen

- Kunden-Vorteile/Nutzen aufzeigen
- Argumentation aus Lücke der Sozialversicherung heraus
- Kundenbindung durch kompetente Beratung
- Bedarfsorientierte Angebotslegung
- Einsatz von abschlussorientierten Verkaufshilfen

Sie erhalten

Schulungsunterlagen, Pausengetränke, Abschlussprüfung mit Zertifikat

Termine

Kärnten: 27.03.2012, 09:00 – 17:00 Uhr
Ort wird noch bekannt gegeben

Innsbruck: 19.06.2012, 09:00 – 17:00 Uhr
Bierwirt, Bichlweg 2, 6020 Innsbruck

Trainer

Mag. Michael Prantner, Sozialversicherungsexperte, Sozialversicherungsjurist
Mag. Oliver Plattner, NÜRNBERGER Vertriebsleiter MFA Tirol/Vorarlberg
Andreas Vachenaier, NÜRNBERGER Vertriebsleiter MFA Steiermark/Kärnten
Mag. Peter Rosenbichler, Leiter NÜRNBERGER Akademie Österreich

Gebühr

€ 100,- inkl. MwSt.

Zielgruppe

Mitarbeiter von Vertriebspartnern



„Aktionäre sind dumm und frech:
dumm, weil sie Aktien kaufen, und frech,
weil sie Dividende haben wollen.“

Carl Fürstenberg

Die betriebliche Altersvorsorge als Verkaufschance: Unternehmensformen und Bilanzen

Themen

- Kennen und Unterscheiden von Unternehmensformen
- Umsetzung der bAV bei verschiedenen Unternehmensformen
- Lesen von Bilanzen, Erkennen und Beschreiben von bilanziellen Auswirkungen der direkten Leistungszusage

Seminarziele, Nutzen

- Auswahl der richtigen Unternehmen für die passenden bAV-Lösungen durch Kenntnis der gesellschaftsrechtlichen Unternehmensformen
- Bilanzen lesen lernen
- Kennen der bilanziellen Auswirkungen der direkten Leistungszusage und diese als Gesprächsbasis beim Firmeninhaber und Steuerberater nutzen

Sie erhalten

Schulungsunterlagen, Mittags- und Pausenverpflegung

Termine

Traun: 11.04.2012, 10:00 – 17:30 Uhr

Seminarschloss Traun
Schlossstraße 8, 4050 Traun

Trainer

Dr. Hans-Peter Rausch, Dr. Rausch und Partner
Steuer- und Unternehmensberatungs GmbH, Mondsee
Prok. Wolfgang Menghin, NÜRNBERGER Leiter MFA Vertrieb Österreich,
Leiter bAV, geprüfter bAV Berater
Mag. Gerald Hermüller, NÜRNBERGER Vertriebsleiter bAV,
geprüfter bAV-Berater

Gebühr

€ 100,- inkl. MwSt.

Zielgruppe

Vertriebspartner und deren Mitarbeiter, die sich bereits Grundwissen durch Seminare oder praktischen bAV-Verkauf angeeignet haben.

„Der eine wartet, dass die Zeit sich wandelt.
Der andere packt sie kräftig an –
und handelt.“

Dante Alighieri

Wissen ist Macht: bAV-Zertifikatslehrgang 1 mit FAF-Zeugnis Exklusivausbildung für die NÜRNBERGER Akademie Österreich

2-tägiges FAF-Seminar über den Bereich betriebliche Altersvorsorge. Das Seminar schließt mit einer kommissionellen Abschlussprüfung und einem Zertifikat der FAF.

Themen

Durchführungswege der betrieblichen Altersvorsorge

- Abfertigungsrückdeckung, Abfertigungsauslagerung
- § 3/1/15a EStG
- Pensionskassen
- Betriebliche Kollektivversicherung
- Direkte Leistungszusage

Lösungskonzepte

- Liquidität für den Betrieb
- Vorsorge für Mitarbeiter
- Vorsorge und Sicherheit für Schlüsselkräfte, Liquidität für den Betrieb

Steuerliche Auswirkungen der verschiedenen Durchführungswege

Verkauf der bAV

Praxisbeispiele

Seminarziele, Nutzen

- FAF-Zertifikat (nach Ablegung der kommissionellen Abschlussprüfung)
- Umfassende Kenntnisse über die betriebliche Altersvorsorge
- Kompetenz

Sie erhalten

- Schulungsunterlagen, Mittags- und Pausenverpflegung
- FAF-Zertifikat (nach Ablegung der kommissionellen Abschlussprüfung)

Termine

Neuhofen: Relax Resort Kothmühle, 3364 Neuhofen an der Ybbs

Seminar: 20.06.2012, 09:30 – 20:00 Uhr
21.06.2012, 09:00 – 18:00 Uhr

Prüfung: 03.07.2012, 09:00 – ca. 16:00 Uhr (= Ende der mündlichen Prüfung für den letzten Kandidaten)

Trainer

Erich Hoffmann, Hoffmann und Partner,
Leiter und Gründer Lehrgang Sozialkapital, Autor zahlreicher bAV-Fachartikel
Prok. Wolfgang Menghin, NÜRNBERGER Leiter MFA-Vertrieb Österreich,
Leiter bAV, geprüfter bAV-Berater
Mag. Gerald Hermüller, NÜRNBERGER Vertriebsleiter bAV,
geprüfter bAV-Berater

Gebühr

Kursgebühr: € 350,- inkl. MwSt., Prüfungsgebühr: € 36,-
zzgl. Hotelübernachtung (ist im Hotel zu bezahlen)

Zielgruppe

Vertriebspartner und deren Mitarbeiter, die sich Basiswissen zur bAV insbesondere in den Durchführungswegen Abfertigung, § 3/1/15aEStG und direkte Leistungszusage bereits angeeignet haben oder früher die bAV Powerdays betriebliche Altersvorsorge (bAV), Powerday Abfertigung „alt“ sowie Zukunftssicherung nach § 3/1/15a und Powerday direkte Leistungszusage besucht haben.

„Vertrauen ist für alle Unternehmungen das große Betriebskapital,
ohne welches kein nützliches Werk auskommen kann.“

Albert Schweitzer

Thementag: Pflege und Berufsunfähigkeit: staatliche Vorsorge – Lücke – private und betriebliche Vorsorge

Seminar ab 12 Teilnehmern

Themen

Staatliche Vorsorge für Pflege und Berufsunfähigkeit

- Aus welchen Bereichen der staatlichen Vorsorge können Leistungen fließen?
- Invalidität, Berufsunfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit, Verweisbarkeit in der SV
- Pflegegeld, Pflegestufen
- Höhe Pflegegeld, Höhe der Pension und allfälliger Rente
- Lücke

Bedarf an Abdeckung der Pflegekosten und des Berufsunfähigkeits-Risikos

- Pflegeversicherung und Berufsunfähigkeitsversicherung
- Worauf ist bei einer guten Absicherung unbedingt zu achten?
- Markt und Marktvergleich
- Pflegeversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Annahmekriterien und Risikoprüfung

Verkauf

- Ganzheitliches Konzept statt Produktverkauf
- Pflege und BU im Kundenstock umsetzen

Seminarziele, Nutzen

- Ganzheitliches Vorsorge- und Sicherungskonzept für Pflege- und Berufsunfähigkeitsrisiko
- Umfassende Kenntnisse über die Pflege und Berufsunfähigkeit
- Kompetenz in den Bereichen Pflege und BU
- Einfaches Berechnen

Sie erhalten

Schulungsunterlagen, Mittags- und Pausenverpflegung

Termine

Wien: 11.09.2012, 09:00 – 17:30 Uhr

AIRO Tower Hotel, Kurbadstr. 8, 1100 Wien

Graz: 12.09.2012, 09:00 – 17:30 Uhr

Hotel Paradies, Straßganger Straße 380b, 8054 Graz

Salzburg: 18.09.2012, 09:00 – 17:30 Uhr

Generaldirektion, Moserstraße 33, 5020 Salzburg

Trainer

Dr. Barbara Neumayr, Produktmanagerin Risikoprodukte der NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich

Mag. Peter Rosenbichler, Leiter NÜRNBERGER Akademie Österreich

Gebühr

€ 100,- inkl. MwSt.

Zielgruppe

Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner sowie deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

„Der Arbeiter soll seine Pflicht tun;
der Arbeitgeber soll mehr tun als seine Pflicht.“

Marie von Ebner-Eschenbach

Bleiben Sie laufend am Ball: bAV-Jour-fixe für bAV-Praktiker – Gedankenaustausch und weiterführende Vertiefung

Themen

- Die genauen Themen der Impulsreferate werden vor dem Jour fixe mit der Einladung bekanntgegeben
- Bilanzkennzahlen, Bilanz lesen
- Neue Entwicklungen
- bAV-Praktiker-Diskussion

Methodik

Impulsreferate und Frage- sowie Diskussionsrunde

Seminarziele, Nutzen

- Sichern Sie Ihren Verkaufserfolg und Ihre Einkünfte in der bAV durch vertieftes bAV-Wissen und informelle Kontakte zu bAV-Praktikern
- Profitieren Sie aus dem Aufarbeiten eigener Erfahrungen und der Erfahrungen anderer bAV-Praktiker
- „Bleiben Sie am Ball in Sachen bAV“

Terminvoran- kündigung

**voraussichtlich Oktober 2012
mit anschließender Weinverkostung und Weinvorstellung durch
den Winzer und Kellermeister, Schmankerln und gemütlichem
Beisammensein im Keller des Weingutes Schlossberg**

**Niederösterreich, Nähe Wien
Weingut Schlossberg,
Waldandachtstraße 23, 2540 Bad Vöslau**

**Auf Wunsch sind wir Ihnen bei der Reservierung eines Hotels in
der Nähe und Taxidienst zwischen Hotel und Weinkeller behilflich.
Lassen Sie uns das bei Ihrer Anmeldung zum Jour fixe bitte wissen.**

Referenten

1. bAV-Jour-fixe Gastreferent:
angefragt Dr. Hans-Peter Rausch,
Dr. Rausch und Partner Steuer- und Unternehmensberatungs GmbH,
Mag. Gerald Hermüller,
NÜRNBERGER Vertriebsleiter bAV, geprüfter bAV-Berater
Prok. Wolfgang Menghin, NÜRNBERGER Leiter MFA-Vertrieb Österreich,
Leiter bAV, geprüfter bAV-Berater

Gebühr

€ 100,- inkl. MwSt., inkl. Wein- und Schmankerlverkostung

Zielgruppe

Vertriebspartner und deren Mitarbeiter, die sich Basiswissen zur bAV angeeignet haben oder bAV praktisch vertreiben.

„Steuern sind ein erlaubter Fall von Raub.“

Thomas von Aquin

Steuern und Förderungen in der Lebensversicherung

Seminar ab 12 Teilnehmern

Themen

- Einkommensteuer/Grundlagen, Progression, Sonderausgaben
- Kindergeld
- Geförderte Zukunftsvorsorge
- Versicherungssteuer
- Einmalerlag unter 10 Jahren: Lösung mit flexiblem vorzeitigem Zugriff (Lösung der NÜRNBERGER Versicherung)
- Gleichbleibende laufende Prämien
- Novation (Beispiele)
- Aktuelle Verordnungen
- Versteuerung von Renten über Barwert
- Finanzamtsmeldungen
- Schenkung und Erbschaft

Seminarziele, Nutzen

- Kompetent beraten und informieren
- Steuerliche Vorteile für Kunden erkennen und nutzen

Sie erhalten

- Schulungsunterlagen
- Pausengetränke
- Abschlussprüfung mit Zertifikat

Termine

Kärnten: 13.11.2012, 13:00 – 18:00 Uhr
Klagenfurt

Trainer

Prok. Wolfgang Menghin, NÜRNBERGER Leiter MFA-Vertrieb Österreich,
Leiter bAV, geprüfter bAV-Berater
Mag. Peter Rosenbichler, Leiter der NÜRNBERGER Akademie Österreich

Gebühr

€ 50,- inkl. MwSt.

Zielgruppe

Mitarbeiter von Vertriebspartnern



„Teile dein Wissen mit anderen.
Dies ist eine gute Möglichkeit,
Unsterblichkeit zu erlangen.“

Dalai Lama

Inhouse-Seminar für Kunden und für Schulen

Darunter verstehen wir Seminare, die wir auf Abruf gerne für Vertriebspartner für deren Kunden in deren Unternehmen ab einer vorbestimmten Mindestteilnehmerzahl durchführen können.

Gerne bieten wir diese Seminare auch Schulen an, zum Einstieg in das Thema soziale Vorsorge, Vorsorgelücken und Möglichkeiten der Absicherung.

Bitte nehmen Sie bei Bedarf Kontakt mit uns auf.

Kundenveranstaltungen unter dem Motto „bring your clients“: Schutz und Sicherheit ...

Mögliche Themen und Arbeitstitel:

Schutz und Sicherheit für die Arbeitskraft. Berufsunfähig – was nun?

Themen

Staatliche Vorsorge für Berufsunfähigkeit

- Aus welchen Bereichen der staatlichen Vorsorge können Leistungen fließen?
- Invalidität, Berufsunfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit, Verweisbarkeit in der SV
- Höhe der Pension und allfälliger Rente, Lücke

Bedarf an Abdeckung des Risikos der Vorsorgelücke aus dem Sozialversicherungssystem beim Berufsunfähigkeits-Risiko

- Worauf ist bei einer guten Absicherung unbedingt zu achten?
- Berufsunfähigkeitsversicherung

Seminarziele, Nutzen

- Erkennen der Leistungen der staatlichen Pensions- und Unfallversicherung
- Erkennen der Möglichkeiten der privaten oder betrieblichen Vorsorge
- Einfaches Berechnen

Schutz und Sicherheit für den Pflegefall/Pflegebedürftigkeit – was nun?

Themen

Staatliche Unterstützung für die Pflege

- Die 7 Pflegestufen

Bedarf an Abdeckung des Risikos der Vorsorgelücke aus dem Pflegegeld

- Worauf ist bei einer guten Absicherung unbedingt zu achten?
- Markt und Marktvergleich
- Pflegeversicherung

Seminarziele, Nutzen

- Erkennen der Leistungen des staatlichen Pflegegeldes mit seinen 7 Pflegestufen
- Erkennen der Möglichkeiten der privaten oder betrieblichen Vorsorge

Schutz und Sicherheit für die Pensionsvorsorge/Pensionslücke – was nun?

Themen

Staatliche Pensionsvorsorge

- Grundsätze des österreichischen Pensionsversicherungssystems
- Beiträge zur Sozialversicherung, Leistung, Bemessung der Pension
- Pensionskonto, Altrecht-Neurecht-Parallelrechnung

Bedarf an Abdeckung der Pensionslücke

- Möglichkeiten und Sparten der Lebensversicherungen
- Staatliche Förderung

Seminarziele, Nutzen

- Erkennen der Leistungen des staatlichen Pensionssystems und der Lücke
- Erkennen der Möglichkeiten der privaten oder betrieblichen Vorsorge

Dauer

Individuell nach Vereinbarung, für Schulen ansatzweise jeweils 3 x 45 Minuten.

Trainer

NÜRNBERGER Akademie Österreich

„Dein eigener Wille, zum Erfolg zu gelangen,
ist weit wichtiger als alles andere.“

Abraham Lincoln

Inhouse-Seminare

Darunter verstehen wir Seminare, die wir auf Abruf gerne für Großvertriebspartner für deren Mitarbeiter in deren Unternehmen oder auch regional nach Bedarf ab einer vorbestimmten Mindestteilnehmerzahl durchführen können. Diese Seminare sind in das festgesetzte Jahresprogramm nicht fix eingeplant und werden nur auf entsprechende Nachfrage an den jeweiligen Maklerbetreuer oder die Leitung der NÜRNBERGER Akademie organisiert. Bitte nehmen Sie bei Bedarf Kontakt mit uns auf.

Inhouse-Seminar: NÜRNBERGER Vertriebstechnologie und Konzepte von A-Z

Inhouse-Seminar ab 5 Teilnehmern – für Terminvereinbarungen wenden Sie sich bitte an Ihren persönlichen Maklerbetreuer.

Gestalten Sie ihr eigenes Seminar maßgeschneidert für Ihre Mitarbeiter aus den unten angeführten Modulen.

Themen

MODUL NÜRNBERGER Vertriebstechnologie und ihre Anwendung:

- Der NÜRNBERGER Tarifrechner – vom Angebot bis zum Online-Antrag
- V.I.S. – das NÜRNBERGER Vertriebspartner-Informationen-System
- Betriebliche Altersvorsorge: Online-Tarifrechner für direkte Leistungszusagen
- Die NÜRNBERGER Homepage: aktuelle Produkt- und Fondsinformationen

MODUL NÜRNBERGER Konzepte von A-Z (auch einzeln wählbar):

- Zielgruppenorientierte Lösungen mit NVÖ Produkten von A-Z:
 - **A** Arbeitskraftsicherung
 - Berufsunfähigkeitsvorsorge
 - Betriebliche Altersvorsorge
 - Direkte Leistungszusage mit Rückdeckungsversicherung
 - Extra3 Pur, Extra3 Pro, Extra3 Plus
 - Fondskonzept
 - Garantieprodukte
 - Invest-Konzept
 - Paragraph 3/1/15a
 - Plan B
 - Pensions-Konzept
 - Rückdeckungsv. für Abfertigung alt und für Pensionszusagen
 - Steuern und Förderungen in der Lebensversicherung
 - Tilgungsträger
 - Top Mobil
 - Unfallvorsorge
 - **Z** Zukunftssicherung

Seminarziele, Nutzen

- Vertriebstechnologie verkaufsfördernd und effizient nutzen und bedienen
- Aktuelle Informationen zu den Verträgen Ihrer Kunden rund um die Uhr verfügbar
- Fachliche Kompetenz
- Kundenbindung
- Unterlagen und wichtige Informationen für Ihre Kundenbesuche

Sie erhalten

Abschlussprüfung mit Zertifikat

Dauer

Individuell nach Vereinbarung

Trainer

Maklerbetreuer/Mitarbeiter der NVÖ

„Ein gutes Mittel gegen die Managerkrankheit:
Stecke mehr Zeit in deine Arbeit als Arbeit in deine Zeit.“

Friedrich Dürrenmatt

Inhouse-Seminare

Darunter verstehen wir Seminare, die wir auf Abruf gerne für Großvertriebspartner für deren Mitarbeiter in deren Unternehmen oder auch regional nach Bedarf ab einer vorbestimmten Mindestteilnehmerzahl durchführen können. Diese Seminare sind in das festgesetzte Jahresprogramm nicht fix eingeplant und werden nur auf entsprechende Nachfrage an den jeweiligen Maklerbetreuer oder die Leitung der NÜRNBERGER Akademie organisiert. Bitte nehmen Sie bei Bedarf Kontakt mit uns auf.

Inhouse-Seminar: Die betriebliche Altersvorsorge (bAV) als Verkaufschance: bAV Basics

Seminar ab 10 Teilnehmern

Themen

- bAV einfach verkaufen
- Extra3 – das bAV-Konzept der NÜRNBERGER Versicherung
- Von der Theorie zur Praxis
- Extra3 Pur: Liquidität für den Betrieb für Abfertigungsvorsorge „alt“
- Extra3 Pro: beste Vorsorge für die Mitarbeiter unter optimaler steuerlicher Nutzung
- Extra3 Plus: Vorsorge, Liquidität und Sicherheit bei direkten Leistungszusagen

Methodik

Workshop mit Impulsreferaten und Gruppenbeiträgen

Seminarziele, Nutzen

- Sichern Sie Ihren Verkaufserfolg und Ihre Einkünfte durch die betriebliche Altersvorsorge!
- Argumentation und Durchführung von Firmenkundengesprächen über bAV anhand von Beispielen erarbeiten
- Hilfestellungen der NÜRNBERGER für das Firmen-Beratungsgespräch anwenden (Umgang mit bAV-Checkliste und bAV-Tarifrechner)
- Machen Sie Abfertigungsanwartschaften „alt“ planbar
- Steuerfreie Beitragszahlung – steuerfreie Veranlagung – steuerfreie Kapitalauszahlung: Nutzen der steuerlichen Möglichkeiten der Zukunftssicherung nach § 3/1/15a EStG für die Mitarbeiter
- Bezugsumwandlungsmodell als steuerlich attraktiven Nutzen für Dienstnehmer auch ohne Kosten für das Unternehmen erkennen und seitens des Unternehmens dabei sogar Lohnnebenkosten sparen
- Extra3 Plus: Vorsorge, Liquidität und Sicherheit bei Pensionszusagen
- Eigene einfache Berechnungsmöglichkeit von Pensionszusagen und deren Rückdeckung mit allen erforderlichen Unterlagen durch Zugang zum Onlineberechnungsprogramm für direkte Leistungszusagen
- Vergleiche von Angeboten

Zeit

09:30 – 18:00 Uhr

Trainer

Mag. Gerald Hermüller,
NÜRNBERGER Vertriebsleiter bAV, geprüfter bAV-Berater
Prok. Wolfgang Menghin, NÜRNBERGER Leiter MFA-Vertrieb Österreich,
Leiter bAV, geprüfter bAV-Berater
Mag. Peter Rosenbichler,
NÜRNBERGER Akademie Österreich, geprüfter bAV-Berater

Zielgruppe

Vertriebspartner und deren Mitarbeiter, die sich neu mit betrieblicher Altersvorsorge beschäftigen wollen oder die bereits erste Erfahrungen gesammelt haben.

„Das gibt's nicht: gerade genug Geld.
Es gibt nur zweierlei:
kein Geld und nicht genug Geld.“

John Steinbeck

Inhouse-Seminare

Darunter verstehen wir Seminare, die wir auf Abruf gerne für Großvertriebspartner für deren Mitarbeiter in deren Unternehmen oder auch regional nach Bedarf ab einer vorbestimmten Mindestteilnehmerzahl durchführen können. Diese Seminare sind in das festgesetzte Jahresprogramm nicht fix eingeplant und werden nur auf entsprechende Nachfrage an den jeweiligen Maklerbetreuer oder die Leitung der NÜRNBERGER Akademie organisiert. Bitte nehmen Sie bei Bedarf Kontakt mit uns auf.

Inhouse-Seminar: Betriebliche Altersvorsorge (bAV) – Powerday Abfertigung „alt“ sowie Zukunftssicherung nach § 3/1/15a EStG

Seminar ab 10 Teilnehmern

Themen

- Extra3 Pur: Liquidität für den Betrieb für Abfertigungsvorsorge „alt“
- Extra3 Pro: für beste Vorsorge für die Mitarbeiter unter optimaler steuerlicher Nutzung
- bAV einfach verkaufen – Vertiefung
- Von der Theorie zur Praxis – Vertiefung

Methodik

Workshop mit Impulsreferaten und Gruppenbeiträgen

Seminarziele, Nutzen

- Ansprüche aus Abfertigung „alt“ als mögliches existenzbedrohendes Risiko für einen Betrieb erkennen
- Machen Sie die Abfertigungsanwartschaften „alt“ planbar
- Vergleich Abfertigungsrückdeckung zu -auslagerung; was für wen
- Hilfestellungen der NÜRNBERGER für das Firmen-Beratungsgespräch anwenden (Umgang mit bAV-Checkliste)
- Steuerfreie Beitragszahlung – steuerfreie Veranlagung – steuerfreie Kapitalauszahlung: Nutzen der steuerlichen Möglichkeiten der Zukunftssicherung nach § 3/1/15a EStG für die Mitarbeiter
- Bezugsumwandlungsmodell als steuerlich attraktiven Nutzen für Dienstnehmer auch ohne Kosten für das Unternehmen erkennen sowie seitens des Unternehmens dabei sogar Lohnnebenkosten sparen

Zeit

09:30 – 18:00 Uhr

Trainer

Mag. Gerald Hermüller,
NÜRNBERGER Vertriebsleiter bAV, geprüfter bAV-Berater
Prok. Wolfgang Menghin, NÜRNBERGER Leiter MFA Vertrieb Österr.,
Leiter bAV, geprüfter bAV-Berater
Mag. Peter Rosenbichler,
NÜRNBERGER Akademie Österreich, geprüfter bAV-Berater

Zielgruppe

Vertriebspartner und deren Mitarbeiter, die den Basis-Workshop „Betriebliche Altersvorsorge (bAV) – Basics“ besucht haben oder die bereits Erfahrungen mit dem Vertrieb von Abfertigungsrückdeckungen bzw. -auslagerungen sowie mit § 3/1/15a EStG gesammelt haben.

„Die Managerkrankheit ist eine Epidemie,
die durch den Uhrzeigersinn hervorgerufen
und durch den Terminkalender übertragen wird.“

John Steinbeck

Inhouse-Seminare

Darunter verstehen wir Seminare, die wir auf Abruf gerne für Großvertriebspartner für deren Mitarbeiter in deren Unternehmen oder auch regional nach Bedarf ab einer vorbestimmten Mindestteilnehmerzahl durchführen können. Diese Seminare sind in das festgesetzte Jahresprogramm nicht fix eingeplant und werden nur auf entsprechende Nachfrage an den jeweiligen Maklerbetreuer oder die Leitung der NÜRNBERGER Akademie organisiert. Bitte nehmen Sie bei Bedarf Kontakt mit uns auf.

Inhouse-Seminar: Betriebliche Altersvorsorge – Powerday direkte Leistungszusage

Seminar ab 10 Teilnehmern

Themen

- Extra3 Plus: Vorsorge, Liquidität und Sicherheit bei direkten Leistungszusagen
- Selbstständiges Rechnen mit dem Online-bAV-Tarifrechner der NÜRNBERGER Versicherung
- Direkte Leistungszusagen einfach verkaufen – Vertiefung
- Von der Theorie zur Praxis – Vertiefung
- Vergleichen lohnt sich – Checkliste

Methodik

Workshop mit Impulsreferaten und Gruppenbeiträgen

Seminarziele, Nutzen

- Extra3 Plus: Vorsorge, Liquidität und Sicherheit bei Pensionszusagen
- Eigene einfache Berechnungsmöglichkeit von Pensionszusagen und deren Rückdeckung mit allen erforderlichen Unterlagen
- Argumentation und Durchführung von Firmenkundengesprächen über direkte Leistungszusagen anhand von Beispielen erarbeiten
- Hilfestellungen der NÜRNBERGER für das Firmen-Beratungsgespräch anwenden (Umgang mit bAV-Checkliste und bAV-Tarifrechner)

Zeit

09:30 – 18:00 Uhr

Trainer

Mag. Gerald Hermüller,
NÜRNBERGER Vertriebsleiter bAV, geprüfter bAV-Berater
Prok. Wolfgang Menghin, NÜRNBERGER Leiter MFA-Vertrieb Österr.,
Leiter bAV, geprüfter bAV-Berater
Mag. Peter Rosenbichler,
NÜRNBERGER Akademie Österreich, geprüfter bAV-Berater

Zielgruppe

Vertriebspartner und deren Mitarbeiter, die den Basis-Workshop „Betriebliche Altersvorsorge (bAV) – Basics“ besucht haben oder die bereits Erfahrungen mit dem Vertrieb von direkten Leistungszusagen gesammelt haben.

„Wer an einem Tag reich werden will,
wird in einem Jahr gehängt werden.“

Leonardo da Vinci

Inhouse-Seminare

Darunter verstehen wir Seminare, die wir auf Abruf gerne für Großvertriebspartner für deren Mitarbeiter in deren Unternehmen oder auch regional nach Bedarf ab einer vorbestimmten Mindestteilnehmerzahl durchführen können. Diese Seminare sind in das festgesetzte Jahresprogramm nicht fix eingeplant und werden nur auf entsprechende Nachfrage an den jeweiligen Maklerbetreuer oder die Leitung der NÜRNBERGER Akademie organisiert. Bitte nehmen Sie bei Bedarf Kontakt mit uns auf.

Inhouse-Seminar: Die direkte Leistungszusage als Verkaufschance: Inhalt der Pensionszusage und weitere rechtliche Details

Seminar ab 10 Teilnehmern

Themen

- Extra3 Plus: Vorsorge, Liquidität und Sicherheit bei direkten Leistungszusagen
- Die Pensionszusage im Detail
- Kenntnis durchdachter Formulierungen in der Pensionszusage
- Von der Theorie zur Praxis: Vorgaben und Inhalte in der Musterzusage und die Möglichkeiten, individuelle Regelungen aufzunehmen
- Sonstige rechtliche Details zur direkten Leistungszusage

Methodik

Workshop mit Impulsreferaten und Gruppenbeiträgen

Seminarziele, Nutzen

- Rechtssicherheit durch die Kenntnis von durchdachte Formulierungen der Pensionszusage
- Sicherheit im Beratungsgespräch sowie Verkauf
- Sicherheit, Verträge mit rechtlich haltbaren Formulierungen zu hinterlegen
- Geringere Angreifbarkeit bei allfälligen Wartungen der Verträge durch Mitbewerber
- Extra3 Plus: Vorsorge, Liquidität und Sicherheit bei Pensionszusagen gezielt für Geschäft nutzen
- Eigene einfache Berechnungsmöglichkeit von Pensionszusagen und deren Rückdeckung mit allen erforderlichen Unterlagen durch Zugang zum Onlineberechnungsprogramm für direkte Leistungszusagen

Dauer

halbtags

Trainer

Prok. Wolfgang Menghin, NÜRNBERGER Leiter MFA-Vertrieb Österreich,
Leiter bAV, geprüfter bAV-Berater
Mag. Gerald Hermüller,
NÜRNBERGER Vertriebsleiter bAV, geprüfter bAV-Berater

Zielgruppe

Vertriebspartner und deren Mitarbeiter, die sich bereits bAV-Fachwissen durch Seminare (bAV Basics und bAV Powerdays) oder praktischen bAV-Verkauf angeeignet haben.

„Das Geld, das man besitzt, ist das Instrument der Freiheit;
das Geld, dem man nachjagt, ist das Instrument der Knechtschaft.“

Jean-Jacques Rousseau

Inhouse-Seminare

Darunter verstehen wir Seminare, die wir auf Abruf gerne für Großvertriebspartner für deren Mitarbeiter in deren Unternehmen oder auch regional nach Bedarf ab einer vorbestimmten Mindestteilnehmerzahl durchführen können. Diese Seminare sind in das festgesetzte Jahresprogramm nicht fix eingeplant und werden nur auf entsprechende Nachfrage an den jeweiligen Maklerbetreuer oder die Leitung der NÜRNBERGER Akademie organisiert. Bitte nehmen Sie bei Bedarf Kontakt mit uns auf.

Inhouse-Seminar: Wartung und Sanierung bestehender bAV-Modelle als Geschäftschance

Seminar ab 10 Teilnehmern

Themen

- Nachhaltigkeit in bAV-Beratung und -betreuung
- Sicherung bestehender Geschäfte
- Vertrauensaufbau beim betrieblichen Kunden
- Die Pensionszusage im Detail: wesentliche Punkte, die in der Praxis oft ungünstig oder anfechtbar formuliert sind
- Kenntnis durchdachter Formulierungen in der Pensionszusage
- Aktuellen Stand der Rückdeckung und der Zusage analysieren und bewerten
- Vorgehensweise bei bestehenden Zusagen und Rückdeckungen
- Wesentliche Unterschiede bei diversen Rückdeckungsverträgen erkennen und aufzeigen
- Vergleich anstellen
- Extra3 Plus:
Vorsorge, Liquidität und Sicherheit bei direkten Leistungszusagen

Methodik

Workshop mit Impulsreferaten und Gruppenbeiträgen

Seminarziele, Nutzen

- Geschäftsmöglichkeiten auch bei bereits bestehenden Pensionszusagen und Rückdeckungsversicherungen erkennen
- Bestehende Zusagen als Einstieg zu weiterem Geschäft erkennen, ohne auszuspannen
- Analyse bestehender Zusagen, um damit Vertrauen für weiteres Geschäft zu gewinnen
- Die Lücke bestehender Zusagen und Rückdeckungen erkennen, aufzeigen und schließen

Dauer

halbtags

Trainer

Prok. Wolfgang Menghin, NÜRNBERGER Leiter MFA-Vertrieb Österreich,
Leiter bAV, geprüfter bAV-Berater
Mag. Gerald Hermüller,
NÜRNBERGER Vertriebsleiter bAV, geprüfter bAV-Berater

Zielgruppe

Vertriebspartner und deren Mitarbeiter, die sich bereits bAV-Fachwissen durch Seminare (bAV Basics und bAV Powerdays) oder praktischen bAV-Verkauf angeeignet haben.

„Es liegt im Wesen des Genies,
die einfachsten Ideen auszunutzen.“

Charles Péguy

Inhouse-Seminare

Darunter verstehen wir Seminare, die wir auf Abruf gerne für Großvertriebspartner für deren Mitarbeiter in deren Unternehmen oder auch regional nach Bedarf ab einer vorbestimmten Mindestteilnehmerzahl durchführen können. Diese Seminare sind in das festgesetzte Jahresprogramm nicht fix eingeplant und werden nur auf entsprechende Nachfrage an den jeweiligen Maklerbetreuer oder die Leitung der NÜRNBERGER Akademie organisiert. Bitte nehmen Sie bei Bedarf Kontakt mit uns auf.

Inhouse-Seminar: Erfolgreiche Akquisition von bAV-Terminen per Telefon

Bis zu 16 Teilnehmer

Themen

- bAV-Kundenselektion: Wo finde ich die richtigen Firmenkunden?
- Wie komme ich telefonisch über die Sekretärin zum Entscheidungsträger der Firma?
- bAV-Fragen als effizienter Türöffner
- Effektive Neukundenansprache
- Kundenanschreiben als Einstieg zum Kontakt
- Professionell nachtelefonieren
- Psychologische Fragetechnik am Telefon
- Erarbeiten Ihres persönlichen Telefonleitfadens

Seminarziele, Nutzen

- Erarbeiten und Kennenlernen von Strategien und Gesprächsleitfaden für Termintelefonate
- Termine und geschäftlicher Erfolg durch effiziente Kundenansprache
- Ansprache von mehr Neukunden
- Deutliche Erhöhung der Umsätze im Bereich bAV

Methodik

Präsentationen, Praxis-Rollenübungen und Gruppenarbeit

Dauer

ganztags

Trainer

Mag. Roman Kmenta, Vertriebscoach, Fachbuchautor,
Geschäftsführer Convince; www.convince.at
Mag. Gerald Hermüller,
NÜRNBERGER Vertriebsleiter bAV, geprüfter bAV-Berater

Zielgruppe

Vertriebspartner und deren Mitarbeiter, die sich bereits Grundwissen durch Seminare oder durch praktischen bAV-Verkauf angeeignet haben und dieses Wissen in höhere Umsätze umwandeln wollen.

Gebühr

€ 280,- inkl. MwSt./Person

„Du trägst sehr leicht, wenn du nichts hast;
aber Reichtum ist eine leichtere Last.“

Johann Wolfgang von Goethe

Inhouse-Seminare

Darunter verstehen wir Seminare, die wir auf Abruf gerne für Großvertriebspartner für deren Mitarbeiter in deren Unternehmen oder auch regional nach Bedarf ab einer vorbestimmten Mindestteilnehmerzahl durchführen können. Diese Seminare sind in das festgesetzte Jahresprogramm nicht fix eingeplant und werden nur auf entsprechende Nachfrage an den jeweiligen Maklerbetreuer oder die Leitung der NÜRNBERGER Akademie organisiert. Bitte nehmen Sie bei Bedarf Kontakt mit uns auf.

Inhouse-Seminar: Von Experten für Experten: Fonds für Fortgeschrittene

Ab 15 Teilnehmern

Themen

- Aktuelle Trends und Entwicklungen auf dem Wertpapiermarkt
- Ausgewählte Fonds im Detail
- Argumentarium für ausgewählte Fonds

Seminarziele, Nutzen

- Hintergründe verstehen
- Informationen und Hintergründe aus erster Hand

Dauer

halbtags

Trainer

Gunther Pahl ,
Director of Sales, Prok., C-QUADRAT Kapitalanlage AG

Zielgruppe

Vertriebspartner und ihre Mitarbeiter mit Verkaufserfahrung mit Fondsgebundenen Lebensversicherungen.



„Jede Wirtschaft beruht auf dem Kredit-System,
das heißt auf der irrtümlichen Annahme,
der andere werde gepumptes Geld zurückzahlen.“

Kurt Tucholsky

Inhouse-Seminare

Darunter verstehen wir Seminare, die wir auf Abruf gerne für Großvertriebspartner für deren Mitarbeiter in deren Unternehmen oder auch regional nach Bedarf ab einer vorbestimmten Mindestteilnehmerzahl durchführen können. Diese Seminare sind in das festgesetzte Jahresprogramm nicht fix eingeplant und werden nur auf entsprechende Nachfrage an den jeweiligen Maklerbetreuer oder die Leitung der NÜRNBERGER Akademie organisiert. Bitte nehmen Sie bei Bedarf Kontakt mit uns auf.

Inhouse-Seminar: Vorbereitungskurs auf die Wertpapiervermittlerprüfung exklusiv für die NÜRNBERGER Akademie

Ab 15 Teilnehmern

Die Einführung des „Wertpapiervermittlers“ (WPV) als neues Gewerbe per 1. September 2012 bedeutet für viele bestehende Gewerbetreibende – insbesondere für Finanzdienstleistungsassistenten – Handlungsbedarf. Denn wer zukünftig als Wertpapiervermittler tätig sein will, muss über eine profunde Ausbildung verfügen, um die Befähigung nachweisen zu können. Darüber hinaus hat der Gesetzgeber zur Stärkung des Beratungsstandards kontinuierliche Weiterbildungsmaßnahmen vorgesehen.

Die Etablierung des neu reglementierten Gewerbes Wertpapiervermittler (WPV) wurde mit Inkrafttreten per 1.9.2012 beschlossen. Das heißt, für Finanzdienstleistungsassistenten (FDLA), die ihre Gewerbeberechtigung bis 31.8.2012 mindestens ein Jahr ausgeübt haben, gilt eine 2-jährige Übergangsfrist. Sie müssen bis längstens 31.8.2014 eine Befähigungsprüfung entweder als Wertpapiervermittler oder als gewerblicher Vermögensberater ablegen, um als Wertpapiervermittler tätig sein zu dürfen. Wer sein Gewerbe als FDLA weniger als ein Jahr ausübt, muss bereits bis 1.9.2012 den Befähigungsnachweis erbringen.

In Zusammenarbeit und mit Unterstützung durch die Wirtschaftskammer Wien (Gremium Vermögensberater) veranstaltet die NÜRNBERGER Akademie Österreich für Gruppen interessierter NVÖ Vertriebspartner einen Vorbereitungskurs auf die Befähigungsprüfung für das neu reglementierte Gewerbe Wertpapiervermittler (WPV) zu besonders günstigen finanziellen Konditionen.

Sollte kein eigener Kurs zustande kommen, können NÜRNBERGER Vertriebspartner zu den u.a. Sonderkonditionen an den Vorbereitungskursen der Wirtschaftskammer Wien teilnehmen.

Themen, Seminarziele, Nutzen

Vorbereitung auf die Wertpapiervermittlerprüfung

Sie erhalten:

Schulungsunterlagen

Trainer

Trainer der Wirtschaftskammer Wien bzw. der FAF

Ort

Individuell, je nach Bedarf

Dauer

4 Tage, inkl. 1/2 Tag Prüfungsvorbereitung auf Prüfungstermine in Wien abgestimmt

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Vertriebspartnern, die sich auf die Wertpapiervermittlerprüfung vorbereiten

Konditionen

Mind. 15 Personen: Kosten pro Teilnehmer bei Mindestanzahl 15 TN (exklusiv für NVÖ und deren Partner): **€ 600,- zuzüglich Skripten**, allenfalls erforderliche Nächtigungen, **zzgl. Prüfungsgebühr.**

„Wer den ganzen Tag arbeitet,
hat keine Zeit, Geld zu verdienen.“

John D. Rockefeller

Inhouse-Seminare

Darunter verstehen wir Seminare, die wir auf Abruf gerne für Großvertriebspartner für deren Mitarbeiter in deren Unternehmen oder auch regional nach Bedarf ab einer vorbestimmten Mindestteilnehmerzahl durchführen können. Diese Seminare sind in das festgesetzte Jahresprogramm nicht fix eingeplant und werden nur auf entsprechende Nachfrage an den jeweiligen Maklerbetreuer oder die Leitung der NÜRNBERGER Akademie organisiert. Bitte nehmen Sie bei Bedarf Kontakt mit uns auf.

Inhouse-Seminar: Professioneller Vertrieb von Finanzdienstleistungen – Wettbewerbsvorsprung durch Beratungskompetenz

Mind. 8 Teilnehmer

Teil 1 Themen

- Ein Vertriebskonzept und die Bedeutung seiner Elemente
- Die Strategie; Produktverkauf versus Beratungsverkauf (Unterschiede Verkäufer und Berater)
- Die Vorbereitung der Kontaktaufnahme im Firmengeschäft sowie im Privatkundengeschäft
- Erstellung eines Terminleitfadens zum Beratungstermin
- Der Gesprächspartner reagiert anders als erwartet – und nun? (Was können Sie hören, was können Sie sagen, was können Sie fragen?)
- Welche Bedeutung Ihre Wortwahl hat (Story-Telling, Emotion-Selling)

Teil 2 Themen

- Die Prinzipien im Harvard-Verhandlungsmodell
- Die Beziehung und Grundhaltung zum Gesprächspartner
- Self-Hugging im Verkaufs-/Beratungsgespräch
- Die logische Vorbereitung auf das Beratungsgespräch
- Die motivierende Gesprächsdurchführung
- Wie kann man dem Kunden bei Entscheidungsschwierigkeiten helfen?
- Die Grundregeln der Gesprächsführung
- Die After-Sales-Phase gestalten

Seminarziele, Nutzen

- Professionelle Terminierung
- Verkaufsgespräch professionell führen
- Mit Störfaktoren umgehen können

Trainer

Peter Becker; Profi-Trainer mit langer Trainererfahrung in der Versicherungswirtschaft, Autor des Buches „Professioneller Verkauf mit erfolgreichen Beziehungen – Kundenbindungsmanagement für Finanzdienstleister“, Gabler Verlag, 2011

Gebühr

Ab 300,- € inkl. MwSt./Person pro 2-tägigen Teil

Zielgruppe

Vertriebspartner und/oder ihre Mitarbeiter

„Ich weiß nicht, welche Waffen im nächsten Krieg zur Anwendung kommen,
wohl aber, welche im übernächsten: Pfeil und Bogen.“

Albert Einstein

Inhouse-Seminare

Darunter verstehen wir Seminare, die wir auf Abruf gerne für Großvertriebspartner für deren Mitarbeiter in deren Unternehmen oder auch regional nach Bedarf ab einer vorbestimmten Mindestteilnehmerzahl durchführen können. Diese Seminare sind in das festgesetzte Jahresprogramm nicht fix eingeplant und werden nur auf entsprechende Nachfrage an den jeweiligen Maklerbetreuer oder die Leitung der NÜRNBERGER Akademie organisiert. Bitte nehmen Sie bei Bedarf Kontakt mit uns auf.

Inhouse-Seminar: Outdoor-Adventure-Seminar „Bogen – Spannung – Treffer → Ziel“

6 bis 12 Teilnehmer

Seminarthemen:

Durch praktische Übungen in freier Natur werden Management-Philosophien neu vermittelt. Der große Vorteil liegt darin, dass die Theorie mit einer Bewegung (neue Situation) verknüpft wird, wodurch diese positiv und lange Zeit abrufbar in Erinnerung bleibt. Bei jeder Übung stehen der direkte Bezug und die direkte Umsetzung im Berufsfeld im Mittelpunkt. Diese wird individuell auf das jeweilige Berufsbild abgestimmt!

Vor dem Bogen sind alle gleich. Jeder startet bei null! Daher sind alle Teilnehmer bei allen Übungen gleich. Der Vorteil liegt auf der Hand. Hörigkeitsverhältnisse fallen weg. Weiters erkennen alle Teilnehmer, losgelöst aus dem Alltag, wie sie sich in Einzel- und Gruppenübungen verhalten. In persönlichen getrennten Nachgesprächen mit den Trainern werden die Verhaltensmuster der Teilnehmer reflektiert.

Ablauf: Nach kurzer theoretischer Einführung beginnt der Bogenschießen-Crashkurs.

Seminarziele, Nutzen

- Zielgerecht planen – das tägliche Tun danach ausrichten
- Prioritäten setzen
- Persönliches Zeitmanagement, Termine fixieren
- Zuhören – klingt oft einfacher als gedacht
- Die eigene Komfortzone verlassen und mehr erreichen
- Sich selbst klare Regeln vorgeben und sich daran halten, daraus lernen
- Sich selbst in der Gruppe erkennen
- Selbsteinschätzung, Überschätzung
- Delegieren: nicht alles selbst machen
- Termine mit sich selbst vereinbaren und auch einhalten
- Erfolge genießen; sich selbst und andere belohnen; u.v.m.

Inhalte sind individuell variierbar nach Abstimmung mit den Trainern

Dauer

1 Tag

Trainer

Wolfgang Braier
Dr. Michael Ebner

Gebühr

Ab 120,- € inkl. MwSt./Person

Zielgruppe

Vertriebspartner, deren Mitarbeiter und Kunden

„Bücher sind einzigartige, tragbare Magie.“

Stephen King

Inhouse-Seminare

Darunter verstehen wir Seminare, die wir auf Abruf gerne für Großvertriebspartner für deren Mitarbeiter in deren Unternehmen oder auch regional nach Bedarf ab einer vorbestimmten Mindestteilnehmerzahl durchführen können. Diese Seminare sind in das festgesetzte Jahresprogramm nicht fix eingeplant und werden nur auf entsprechende Nachfrage an den jeweiligen Maklerbetreuer oder die Leitung der NÜRNBERGER Akademie organisiert. Bitte nehmen Sie bei Bedarf Kontakt mit uns auf.

Inhouse-Seminar: „Zauberhaft verkaufen“

Min. 15 bis max. 20 Teilnehmer

Der Schlüssel zum Erfolg im Verkauf besteht unter anderem darin, Ihren Geschäftspartner für Ihr Angebot zu gewinnen. Dabei benötigt man vollkommene und ungeteilte Aufmerksamkeit der potentiellen Kunden. Der Verkaufsdiallog benötigt einen roten Faden und einen ausgewogenen Spannungsbogen.

Themen

- Wie Menschen reagieren und angesprochen werden können
- So erzeugen Sie Interesse und Spannung für Ihr Angebot
- Erlernen von kleinen Zauber-Kunststücken
- Die rechte und die linke Gehirnhälfte aktivieren
- Kunden begeistern und das Gespräch erfolgreich beenden

Seminarziele, Nutzen

- Kunststücke, die Ihre Kunden verblüffen und begeistern werden, spielerisch erlernen
- Durch bildhafte Geschichten die Aufmerksamkeit und das Interesse für Ihre Dienstleistung und Ihr Projekt erhalten
- Den Vorteil durch haptisches Verkaufen nutzen können
- Sofort umsetzbare Werkzeuge für berufliche Herausforderungen im Verkauf

Dauer

1 Tag

Alternativ gibt es die Möglichkeit, am **6. März 2012** bei einem offenen Seminar in den Räumlichkeiten der Finance City, 1220 Wien, Donaufelderstraße 247, teilzunehmen. Anmeldung zwingend beim Veranstalter erforderlich. Kontakt über NÜRNBERGER Akademie möglich.

Trainer

Michael Görner, Verkaufs- und Kommunikationsprofi
Tonio Vesarri, Magier

Gebühr

Ab 290,- € inkl. MwSt./Person

Zielgruppe

Vertriebspartner und ihre Mitarbeiter

„Wenn du stark bist, dann beginne, wo du stark bist.
Wenn nicht, beginne dort,
wo du eine Niederlage am leichtesten verschmerzen kannst.“

Niccolò Machiavelli

Anmeldung NÜRNBERGER Akademie 2012

Titel/Vorname/Name _____

Anzahl der Personen _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Datum/Unterschrift _____

Betriebliche Altersvorsorge (bAV): Basics

- 28.02.2012, NÖ, OÖ, Neuhofen
- 01.03.2013, Kärnten

Reicht Ihre staatliche Absicherung noch?

- 27.03.2012, Kärnten
- 19.06.2012, Innsbruck

Die betriebliche Altersvorsorge als Verkaufschance

- 11.04.2012, Traun

bAV-Zertifikatslehrgang 1 mit FAF-Zeugnis

- 20.–21.06.2012, Neuhofen
(Prüfung am 03.07.2012)

Thementag: Pflege und Berufsunfähigkeit

- 11.09.2012, Wien
- 12.09.2012, Graz
- 18.09.2012, Salzburg

bAV-Jour-fixe für bAV-Praktiker

- voraussichtlich Oktober, NÖ, Nähe Wien

Steuern und Förderungen in der Lebensversicherung

- 13.11.2012, Kärnten

Inhouse-Seminare

Für Terminvereinbarungen wenden Sie sich bitte an
Ihren persönlichen NÜRNBERGER Betreuer.

Ihre Anmeldung richten Sie bitte an:

Mag. Peter Rosenbichler
Telefon 01/524 10 30-0, Fax: 01/524 10 30-255
E-Mail: peter.rosenbichler@nuernberger.at

„Lieber eine Stunde über Geld nachdenken,
als eine Stunde für Geld arbeiten.“

John D. Rockefeller

Seminarüberblick 2012

	Fachliche Seminare	Praxis/Verkauf/Kommunikation
Jänner		
Februar		Betriebliche Altersvorsorge (bAV) als Verkaufschance 28.02.2012, NÖ, OÖ, Neuhofen an der Ybbs
März	Reicht Ihre staatliche Absicherung noch aus? 27.03.2012, Kärnten	Betriebliche Altersvorsorge (bAV) als Verkaufschance 01.03.2012, Kärnten
April	Die betriebliche Altersvorsorge als Verkaufschance 11.04.2012, Traun	
Mai		
Juni	Reicht Ihre staatliche Absicherung noch aus? 19.06.2012, Innsbruck bAV-Zertifikatslehrgang 1 mit FAF-Zeugnis 20.–21.06.2012, Neuhofen an der Ybbs	
Juli		
August		
September	Thementag: Pflege und Berufsunfähigkeit 11.09.2012, Wien 12.09.2012, Graz 18.09.2012, Salzburg	
Oktober	bAV-Jour-fixe für Praktiker Oktober, Niederösterreich, Weingut Schlossberg	
November	Steuern und Förderungen in der Lebensversicherung 12.11.2012, Kärnten	
Dezember		

NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich

Ihre Zufriedenheit liegt uns am Herzen!

Bestes Service und höchste Qualität sind die Voraussetzungen für zufriedene Kunden und Partner. Unser Engagement gilt daher vorrangig der kontinuierlichen Verbesserung von Produkt- und Servicequalität.

Überzeugen Sie sich von unseren flexiblen und individuellen Lösungen im Bereich der privaten und betrieblichen Vorsorge und Risikoabsicherung.

Ihr persönlicher NÜRNBERGER Betreuer ist gerne für Sie da!

NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich
Moserstraße 33, 5020 Salzburg
Telefon 0662/44 87-0, Fax 44 87-200
gd@nuernberger.at, www.nuernberger.at

Firmenbuchnummer: FN 46082 v; Firmenbuchgericht: Landesgericht Salzburg; DVR-Nr.: 0445657; Aufsichtsbehörde: Finanzmarktaufsichtsbehörde; Bereich: Versicherungsaufsicht, 1090 Wien, Otto-Wagner-Platz 5.
Änderungen und Druckfehler vorbehalten.

S-836 - 12.11

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER
Versicherung AG Österreich

