

| Teilnahmebestätigung |

Wir bestätigen

MARC JACOBS

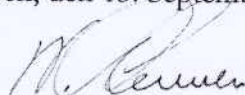
die Teilnahme am Seminar

BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG IN DER PRAXIS I

KUNDENGEWINNUNG UND VERKAUF FÜR DIE ENTGELTUMSWANDLUNG UND FÜR
ARBEITGEBERFINANZIERTER VERSORGENSWERKE

- 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?

Leverkusen, den 13. September 2012



Norbert Lamers
Geschäftsführer DMA