

Sales Coaching für einen erfolgreichen Start im Versicherungsvertrieb

NEU



Wie Sie mit klarer Struktur und überzeugender Wirkung Kunden gewinnen

Die §34d-Prüfung ist geschafft – der erste echte Kundentermin steht bevor.

Unsere erfahrenen DVA-Trainer bereiten Sie auf einen erfolgreichen Start im Versicherungsvertrieb vor. Ein Training, das Theorie und Praxis verbindet und Nachwuchsberater:innen gezielt dabei unterstützt, selbstbewusst ins erste Gespräch zu gehen.

Das **zweitägige Präsenzseminar in Erfurt** vermittelt nicht nur Sicherheit und Struktur für die ersten Kundengespräche, sondern stärkt auch die mentale Haltung der Teilnehmenden.

Mit dem neuen DVA Sales Coaching machen Sie ihre Nachwuchs-Vermittler:innen schnell **fit für die Praxis**. Das zweitägige Präsenzseminar bietet klare Strukturen, individuelle Begleitung und praxisnahes Training für einen souveränen Einstieg in den Vertrieb.

- Den roten Faden für das Verkaufsgespräch entwickeln
- Kundentypen erkennen und passend reagieren
- Einwände souverän behandeln und Argumentationsfähigkeiten trainieren
- Mentale Haltung und Körpersprache im Vertrieb stärken
- Zielgruppe und eigenes Geschäftsmodell schärfen

Unsere DVA-Trainer



Peter Prokop

Fach- und Verkaufstrainer seit 1995 mit der §34d GewO-Ausbildung vertraut, zudem fast 20 Jahren als IHK-Prüfer



Ralf Haupts

Vertriebscoach mit jahrzehntelanger Praxiserfahrung, IHK-Prüfer, NLP-Trainer und zertifizierter Ruhestandsplaner



WEBCODE **V7669**

www.versicherungsakademie.de