

Erfolgsprodukt Fonds-Police - So schreiben Sie (fast) jeden Kunden auf!

► **Der Seminarleiter:**

Der Trainer Markus Sobau ist selbst seit 18 Jahren erfolgreich in der Vermittlung von Finanzprodukten tätig und vermittelt sein Wissen direkt aus der täglichen Verkaufspraxis.



► **Die Seminarziele:**

Sofort anwendbare Hilfen für den Verkauf von Fonds-Policen. Aktivierung von neuen und bestehenden Kontakten, deutliche Steigerung der Spar- und Abschlussquote. Nachhaltige Verbesserung des Geschäfts.

► **Die Seminarinhalte:**

- Vorteile des Alters-Einkünfte Gesetzes erkennen
- Neue Probleme aufzeigen und „Einsichten“ schaffen
- Signale des Kunden sofort in Lösungen umsetzen
- Einfache Ansätze bieten – nicht mehr verkaufen, sondern „kaufen lassen“
- Durch überzeugende Vorgehensweise mehr Abschlüsse erzielen
- Mit moderner Software Kaufentscheidungen herbeiführen (CD mit Software im Seminarpreis enthalten)
- Effektive Einwandbehandlung für sofortiges Handeln
- Mit einfachen Techniken höhere Monatsbeiträge generieren
- Natürliche Mechanismen erkennen und aktivieren
- Gezielt die eigene Kompetenz und Beratungsqualität stärken
- Lernbarer Umsatzerfolg für eine bessere Kundenbindung

► **Die Methodik:**

Präsentationsphasen des Trainers wechseln sich ab mit praktischen Übungen. Zur Vertiefung der Inhalte besteht die Gelegenheit Fragen oder ungelöste Kundensituationen einzubringen.

► **Die Strategie:**

Gerade in Zeiten volatiler Märkte ist es entscheidend, die derzeitige Rentendiskussion für neue Abschlüsse zu nutzen. Neue Strategien und einfache Tipps richtig miteinander kombiniert ergeben wertvolle Umsatz-Impulse für Ihr erfolgreiches Tagesgeschäft.