

Anbahnungskompetenz

Modul 1: Die privaten Finanzen des Unternehmers und seiner Familie

Gewinnung von Marktanteilen im Verbundgeschäft. Betreuungs- und Verkaufszielplanung auf der Grundlage von Fallstudien oder für konkrete Kunden der Teilnehmer.

Zielgruppe/Teilnehmer

Führungskräfte und Firmenkundenbetreuer, Vermögensberater, Fachberater Leben / Rente / Biometrie.

Trainingsschwerpunkte

Grundlagen

- Wettbewerbsfaktor Anbahnungskompetenz
- Transaktionsprodukte versus Relationshipprodukte

Bedarflagen / Ansatzpunkte erkennen

- Aus den Offenlegungsunterlagen
- Aus anderen Quellen

Verkaufswichtiges Anbahnungswissen

- Altersvorsorge für den GmbH-Gesellschafter-Geschäftsführer
- Altersvorsorge für Selbständige
- betriebliche Altersvorsorge für Mitarbeiter und berufstätige Ehegatten
- Private Altersvorsorge
- Bometrische Versicherungen(Für Inhaber, Für Ehegatten Für Kinder)

Kundenorientierte Vorteilsargumentation, Musterrechnungen

Mandatierung / Abschlusstechnik

Die qualifizierte Überleitung zum Fachberater

Die Neun-Felder-Matrix zur Strukturierung des Kapitalanlagebedarfs

Die qualifizierte Überleitung zum Vermögensberater

Methode

Erarbeitung von Problemlösungen auf der Grundlage von Fallstudien aus der Praxis der Teilnehmer.

Musterlösungen des Trainers. Training von Gesprächssequenzen, Feedback. Als Gesprächspartner dient Ihnen ein anspruchsvoller Kunde, der von handfesten Vorteilen überzeugt werden will, manchmal auch an einen etablierten Anbieter gebunden ist. Ohne die Aussicht auf handfeste Vorteile wird er keine Zeit in ein Gespräch mit einem Fachberater investieren.

Dauer

2 Tage, 8 Teilnehmer

Siehe auch

[Verkauf / Abschlussicherheit](#)