

Der erfolgreiche Verkauf von Vorsorgekonzepten

Datum: 00.00.0000
Beginn: 17:00 Uhr
Ort: Leipzig
Punkte: 3
Zielgruppe: Außendienstmitarbeiter, Führungskräfte

Seminarziele:

- Das Erreichen einer deutlich höheren Terminfrequenz im Altersvorsorgebereich.
- Das Delta zwischen der grundsätzlich vorhandenen Vorsorgebereitschaft und dem tatsächlichen Vorsorgeverhalten der Kunden wirksam schließen.
- Den Bedarf des Kunden besser analysieren, um so für den Kunden wirklich bedarfsgerechte Vorsorgekonzepte zu entwickeln.
- Eine deutliche Optimierung der Abschlussquoten im Altersvorsorgebereich.

Inhalte:

- Mit effektiven VKF-Lösungen die Kunden motivieren, jetzt einen Termin für eine Rentenberechnung wahrzunehmen und auf dieser Basis dann die Versorgungslücke zu schließen.
- Den Rentenbescheid des Kunden als Verkaufsinstrument nutzen.
- Den Kunden einladen die Inflationsrate und seinen Bedarf im Rentenalter selbst zu definieren, - denn keine Argumentation schlägt im Verkauf was der Kunde zu sich selbst sagt.
- Den Kunden motivieren, die Konsequenzen seiner Versorgungslücke selbst und vollständig zu erfassen
- Durch haptische Verkaufssysteme die Abschlussquoten im Altersvorsorgebereich signifikant erhöhen – denn Kaufen heißt „begreifen.“
- Den Bedarf des Kunden exakt analysieren, Empathie für die individuelle Situation des Kunden entwickeln und auf der Basis lösungsorientierte Vorschläge entwickeln, mit denen der Kunde seine Versorgungslücke wirksam schließen kann.

Organisatorische Hinweise:
17.00Uhr - 20.00Uhr

IFR
Institut für das deutsche und
internationale Recht der
Finanzdienstleister e.V.

Ferdinand-Rhode-Straße 20
04107 Leipzig

Fon+49 (0341) 962 556 60
Fax+49 (0341) 962 556 62

info@institut-ifr.de
www@institut-ifr.de