



Vorsorgekonzepte verständlich verkaufen

 **Download**

 **Online Lesen**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Vorsorgekonzepte verständlich verkaufen

Robert Müller, Ralf Meyer

Vorsorgekonzepte verständlich verkaufen Robert Müller, Ralf Meyer

Der Inhalt: Leistungen der gesetzlichen Sozialversicherung als Grundlage zur Kundenansprache; Erfolgsfaktoren im Umgang mit Kunden; Bedürfnisse der Kunden; Begeistern Sie Ihre Kunden durch eine qualifizierte Kundenanalyse; Nutzen Sie ihre wichtigste Ressource optimal; Lösungen verständlich präsentieren; Beispielpräsentationen; Umgang mit unentschlossenen Kunden; Kundenbindung stärken

 [Download Vorsorgekonzepte verständlich verkaufen ...pdf](#)

 [Online lesen Vorsorgekonzepte verständlich verkaufen ...pdf](#)

Downloaden und kostenlos lesen Vorsorgekonzepte verständlich verkaufen Robert Müller, Ralf Meyer

212 Seiten

Kurzbeschreibung

Vorsorgekonzepte verständlich verkaufen Eine bedarfsgerechte Vorsorgeberatung setzt fundiertes Wissen über Leistungen und Lücken der gesetzlichen Sozialversicherungssysteme seitens des Beraters voraus. Eine weitere Bedingung ist die Kenntnis der staatlich geförderten und von den privaten Versicherungen angebotenen Versorgungssysteme. Genauso wichtig ist es, dass der Berater seiner Beratung eine qualifizierte Analyse der Situation des Kunden voranstellt, also dessen Wünsche, Ziele und Pläne und seine bereits getroffenen Entscheidungen einbezieht. Diese Informationen sollten in einem Lösungsvorschlag gut verständlich und nachvollziehbar präsentiert werden. Bedarfsorientierung, Nachvollziehbarkeit und Verständlichkeit sind die Schlüsselfaktoren in der Vorsorgeberatung. Dieses Buch liefert Ihnen viele praxiserprobte Ideen und Anregungen für Ihre Beratungsgespräche. Sie erfahren nicht nur 'was' gemacht werden soll oder 'warum', sondern auch ganz konkret 'wie'. Sie finden viele Formulierungen, die Sie im Kundengespräch einsetzen können. Durch die Umsetzung dieser Tipps werden Sie den Bedarf der Kunden schneller erkennen und effektiver präsentieren sowie die Zahl Ihrer Abschlüsse erhöhen. Sie steigern die Kundenzufriedenheit und die Empfehlungsbereitschaft Ihrer Kunden und erhöhen damit Ihr Einkommen. Der Inhalt: - Leistungen der gesetzlichen Sozialversicherung als Grundlage zur Kundenansprache - Erfolgsfaktoren im Umgang mit Kunden - Bedürfnisse der Kunden - Begeistern Sie Ihre Kunden durch eine qualifizierte Kundenanalyse - Nutzen Sie Ihre wichtigste Ressource optimal - Lösungen verständlich präsentieren - Beispielpräsentationen - Umgang mit unentschlossenen Kunden - Kundenbindung stärken Die Autoren: Ralf Meyer, studierter Bankbetriebswirt (FS) und Versicherungsfachmann, ist selbstständig als Berater im Bereich Anlage- und Vorsorgeberatung sowie als Verkaufstrainer tätig. Zudem ist er Dozent an der Frankfurt School of Finance & Management. Robert Müller, gelernter Bankkaufmann, hat nach seiner Lehre das Studium der Betriebswirtschaftslehre absolviert. Über viele Jahre sammelte er Vertriebs- und Führungserfahrung im Privatkundenvertrieb einer Großbank. Heute arbeitet er als Spezialist für Altersvorsorge und Ruhestandsplanung bei einem großen Versicherer.

Download and Read Online Vorsorgekonzepte verständlich verkaufen Robert Müller, Ralf Meyer

#6B02DKW79VH

Lesen Sie Vorsorgekonzepte verständlich verkaufen von Robert Müller, Ralf Meyer für online
ebookVorsorgekonzepte verständlich verkaufen von Robert Müller, Ralf Meyer Kostenlose PDF d0wnl0ad,
Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher
online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek,
greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Vorsorgekonzepte verständlich
verkaufen von Robert Müller, Ralf Meyer Bücher online zu lesen. Online Vorsorgekonzepte verständlich
verkaufen von Robert Müller, Ralf Meyer ebook PDF herunterladenVorsorgekonzepte verständlich
verkaufen von Robert Müller, Ralf Meyer DocVorsorgekonzepte verständlich verkaufen von Robert Müller,
Ralf Meyer MobipocketVorsorgekonzepte verständlich verkaufen von Robert Müller, Ralf Meyer EPub