

IMPULSTRAINING ALTERSVORSORGE



DIE 180° DREHUNG IM VERTRIEB!

Wenn's Dir nicht gefällt, mach (Rente) neu!

Sie schieben zum 18. Mal Ihre Kampagne zum Thema Altersvorsorge an und suchen einen frischen Impuls, eine echte Initialzündung, einfach Rente in anders? Dann buchen Sie unser Impulstraining. Sie bekommen die komplette Dosis Perspektivwechsel, unsere 180° Drehung im Verkauf. Authentische Ansprachen mit Termingarantie. Die 3 Schlüsselsequenzen eines erfolgreichen & kooperativen Verkaufsgesprächs - klar ausgerichtet auf Ihre Verkaufshilfen- und Software. Einfach, wirksam und mit voller Drehzahl.

Inhalte und Themen - 1 Tag

Vorab:

- ▶ Vorbereitungsfragen, die bis zum Seminarbeginn beantwortet werden und als Einstimmung dienen
- ▶ Jeder Teilnehmer bereitet seinen eigenen oder einen konkreten Kundenfall mit Renteninfo und Bestandsverträgen vor

Im Training:

- ▶ Philosophie und Ablauf einer kooperativen Beratung
- ▶ Arbeiten mit der Renteninformation (Beantragung, Sichtung, Bewertung und ggf. Korrekturrechnung)
- ▶ Vorstellung einer professionellen und kooperativen Vorsorgeanalyse inklusive praxiserprobter Verkaufsunterlage
- ▶ 180° Ansprache für entspanntes Gewinnen von Terminen
- ▶ Lösungskonzepte für sichere Abschlüsse entwickeln
- ▶ Trainieren von Ansprache, sowie Absicht & Ablauf eines kooperativen Altersvorsorgegesprächs
- ▶ Erarbeitung einer persönlichen Ausrichtung für die Kundenberatung mit Magnetwirkung für neue Kunden

"Das Training liefert selbst für alte Hasen echte Mehrwerte. Das beste Altersvorsorgetraining in über 20 Jahren. 100% Anwendbarkeit in der Praxis."

Michael, Verkäufer und IKB in einer Sparkasse

★ 7 Std. Weiterbildungszeit
★ 2.500 € all in + MwSt. bis 14 TN

 +49 (0) 2732 - 553 4040

 hello@salesprovision.com