

Zentralworkshop I 2024 Best Practice Vertriebserfolge (Empfehlungsstrategien, Neukunden und Geschäftsentwicklung) - Ursache und Wirkung!**Zielgruppe**

- Berufseinsteiger, Vermittler mit abgeschlossener Erstqualifikation in der Versicherungswirtschaft sowie erfahrene Versicherungsvermittler

Lernziele

- Qualifizierte Ansprachen zur Empfehlungsnahme / Neukundengewinnung kennen und anwenden können
- Selektionsmerkmale Empfehlungsmotoren als Vorbereitung zur qualifizierten Empfehlungsnahme im Bestand beherrschen
- Umsatzmotoren im qualifizierten Empfehlungsgeschäft erkennen und qualifizieren können
- motivbezogene Produkt- und Kundenselektion durchführen können

Inhalte

- Vorstellung versch. Maßnahmen zur Empfehlungsnahme / Neukundengewinnung
- Aufzeigen von Praxisbeispielen
- Einbeziehung von Netzwerken

Trainer

- Hauke Kriebel und ausgewählte Kollegen aus dem Vertrieb berichten über Praxiserfolge zum Nachahmen!

Methode

- Präsentation, Lehrgespräch, Praxisworkshop, Interviews

Dauer

- 90 Minuten am 15.02.2024 | 10:00 bis 11:30 Uhr

Organisatorische Hinweise

- keine

Weiterbildungszeit

Hauptverantwortlicher Trainer:
Hauke Kriebel