

Die Verkäufer-Fibel

Finanzdienstleistungen spielend verkauft
mit dem Produkt WinWincards[®]



Stephan Degenkolbe
Gesellschafter-Geschäftsführer

WinWincards GmbH
Frankenhöhe 21
D-64367 Mühlthal

www.winwincards.de

Präambel

Allgemeine Fragestellungen

Der Weg zum Abschluss

Einführung in den haptischen Verkauf

Anwendung der WinWincards

Schlüsselfragen

Was wäre, wenn Sie gestern arbeitsunfähig geworden wären?

Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?

Was wäre, wenn der Versorger dauerhaft ausfällt?

Spartenbereiche

Altersvorsorge 3-Schichten

Banksparplan

Bausparen

bAV

Berufsunfähigkeit

Dread-Disease

Einmalbeiträge

Fonds

Fondssparplan

Hinterbliebenenversorgung

Immobilien

Investment

Krankentagegeld

Krankenversicherung

Leben

Pflegeversicherung

Rente

Risiko

Unfall

Unfalltagegeld

Schiffsbeteiligung

Schwere Krankheiten

Sparplan

Windenergie

Analysen / Softwarelösungen / Fragebögen / Wünsche und Ziele des Kunden

Cross-selling

Zusammenfassung

Präambel

Der Verkauf gestaltet sich immer schwieriger. Die Produktwelt ähnelt sich immer mehr. Der Kunde ist heute besser informiert als vor zehn Jahren. Die Anforderungen an den Verkäufer wachsen stetig, nicht zuletzt auch wegen der EU-Vermittlerrichtlinie.

Ein Kundengespräch muss demnach heute quasi mit Erklärungen des Vermittlers zu seiner Person, bzw. zu seiner Tätigkeit beginnen.

In welchem Register ist er eingetragen, hat er eine Vermögensschadenversicherung, sind Unternehmen bei ihm beteiligt oder ist er an Unternehmen beteiligt, welche Aufsichtsbehörde ist zuständig und was ist mit einer Schlichtungsstelle? Woher bezieht er seine Kenntnisse, was sind die Kriterien für seine Produktauswahl, welchen Status hat er?

Diese Fragen lassen sich noch weiterführen. Und schon wird klar, dass der Beginn eines Gesprächs in dieser Form nicht sonderlich spannend für den Kunden ist.

Dabei ist es schwer genug, den Kunden für ein Gespräch zu gewinnen!

Und war es Ende 2004 das Argument der Steuerersparnis, welches den Kunden fast selbst aktiv werden ließ, so stellt sich jetzt die Frage, wie gewinne ich die Aufmerksamkeit des Kunden?

Die Ausführungen auf den folgenden Seiten stellen die sensationell einfachen Möglichkeiten der Gesprächseröffnung, bzw. Gesprächsführung dar.

Lassen Sie sich begeistern von der spielerischen Art des Verkaufens!

Allgemeine Fragestellungen

Wenn Sie sich nur eine einzige Frage aus der folgenden Aufzählung schon immer gestellt haben, dann ist WinWincards die Antwort darauf!

Wie ist der Weg zum Abschluss?

Wer macht was und wie?

Warum ist der Verkauf manchmal so schwer?

Wie geht es viel einfacher?

Wie wecke ich das Interesse des Kunden?

Wie eröffnet der Kunde das Gespräch und nicht ich?

Wie gelingt es mir eine entspannte Gesprächsatmosphäre zu schaffen?

Wie vermeide ich Angriffs- und Abwehrverhalten?

Wie komme ich an den Versicherungsordner des Kunden?

Wie schaffe ich den Übergang zum Cross-selling?

Wer darf eigentlich wie beraten?

Wie können Nebenberufler eingesetzt werden?

Wie bekomme ich Empfehlungen „ohne Ende“?

Wie vereinbare ich den Folgetermin?

Wie schaffe ich die Grundlage zu einem umfassenden Protokoll?

Womit verringere ich meine Haftung?

Wie gelingt es mir das Notebook ins Gespräch zu integrieren?

Wie habe ich „spielend mehr Erfolg“?

wer

macht

was

und

wie

Nebenberufler,
Kontakter, Zuträger,
Makler,
Mehrfachagent,
strukturierter
Vertrieb,
Ladenbüro etc.

Interesse
beim Kunden
wecken,
ihn "öffnen"

- Neugierde beim Kunden
- Kunde soll Gespräch eröffnen
- ohne Abwehrverhalten
- Kunde definiert Bedarf
- und will dann eine Lösung

**Erst jetzt
ist der Kunde
offen und
gesprächsbereit**

Nebenberufler,
Kontakter, Zuträger,
Makler,
Mehrfachagent,
strukturierter
Vertrieb,
Ladenbüro etc.

Ziele,
Wünsche

Softwarelösungen
diverse am Markt
erhältlich

Nur Personen mit
entsprechender
Ausbildung
„Sachkundeprüfung“
(EU-Vermittlerrichtlinie)

Analyse
Beratung

Software,
z.B. fiana, fb-xpert,
aber auch

Bernd W. Klöckner®
Verkaufs- und
Rechen-Training

Nur Personen mit
entsprechender
Ausbildung
„Sachkundeprüfung“
(EU-Vermittlerrichtlinie)

Abschluss

Alle Produkte, die
nach Analyse und
Beratung infrage
kommen

Einführung in den haptischen Verkauf

Das Thema haptischer Verkauf wird ausführlich in dem Buch „Haptisches Verkaufen“ von Karl-Werner Schmitz beschrieben. Wollen Sie in die Tiefen dieses Bereiches vordringen, dann empfehlen wir das Buch ausdrücklich. Es ist erschienen im Verlag „moderne industrie“

Nachfolgend stellen wir in stark verkürzter Form die Grundlagen dieser Art des Verkaufes vor.

Neugierde ist Ursache und Antrieb für den Lernerfolg!



In dem Wort Neugierde steckt „Gier nach Neuem“.

Diese Gier nach Neuem kennen wir aus vielen Beispielen des täglichen Lebens.

Stellen Sie sich bitte folgende Situation einmal vor:

Sie fahren auf der Autobahn. In der Ferne sehen Sie auf der Gegenfahrbahn viel Blaulicht, mehrere Feuerwehrfahrzeuge sind zu erkennen. Ein Rettungshubschrauber setzt gerade zur Landung an!

Und nun überlegen Sie was passiert!

Obwohl Ihre Fahrbahn völlig frei ist, bremsen Ihre Vorderleute. Manche steigen „voll in die Eisen“. Stau auf Ihrer Fahrbahn.

Das ist die Gier nach Neuem!

Haben Sie schon einmal so ein Schild z.B. an einer Parkbank gesehen? Und wie war Ihre Reaktion?

**Frisch
gestrichen!**

Wahrscheinlich haben Sie die Fingerprobe gemacht.

Das ist Gier nach Neuem!

Unseren Kindern prägen wir ein: Fasse nicht auf die Herdplatte, die ist heiss! Du wirst Dich verbrennen! Das tut weh!

Was machen die Kinder?



Sie wissen schon – das ist Gier nach Neuem!

Aber warum ist das so?

Instinktiv will der Mensch die Dinge

be - greifen
er - fassen
an - fassen
auf - nehmen
prüfen



Nur so lernen wir unbekannte Situationen/Sachverhalte zu verstehen. Ein Instinkt, der uns in der Urzeit das Überleben sicherte – dieser Instinkt ist noch immer vorhanden!

Und dass wir unseren Tastsinn einsetzen, haben wir auch in unsere Sprache mit übernommen.

Wir sagen z.B.: wer nicht hören will, muss fühlen.

Oder auch: das sind handfeste Argumente.

Und weiter: dieses ist nicht von der Hand zu weisen.

Und hier eine Rechenaufgabe:

$$4 \times 17 = 49$$



Das ist natürlich falsch, aber was ist passiert! Sie haben quasi ohne Aufforderung gleich das Ergebnis geprüft.

Wir wollen Sachverhalte prüfen, um sie zu verstehen!

Da Sie im Verkauf tätig sind, kennen Sie natürlich die Aussage:

ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte.

Genau deshalb nutzen Sie Folder, machen Notizen, zeichnen Diagramme usw.

Um also ganz leicht zu verkaufen, benötigen wir ein Medium, das

Neugierde erzeugt (wir wollen neue Situationen begreifen)

Bilder enthält (ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte)

Den Kunden fühlen lässt (wir wollen alles anfassen und dadurch lernen)

Den Kunden bewegt (nur ein aktiver Kunde kauft)

Die europaweit geschützte Verkaufshilfe

WinWincards[©]

erfüllt alle Kriterien!!

Anwendungsbeispiele in der Praxis

Die Dose wird quasi „nebenbei“ auf den Tisch gelegt

Die Neugier (Gier nach Neuem) wird den Kunden zu einer Frage veranlassen

Warten, bis der Kunde nachfragt, wie z.B. „was ist das denn?“

Fragt der Kunde nicht, durchhalten und mindestens 3 Minuten selbst nicht aktiv werden

Dann Nachfrage etwa: **“jetzt liegt ja der Gegenstand auf dem Tisch. Was ist eigentlich Ihr Eindruck? Was könnte das sein?”**

Sagt der Kunde, dass der Gegenstand aussieht wie eine Filmdose, dann wie unten weiter verfahren. Sagt der Kunde irgend etwas anderes, z.B. „sieht aus wie ein Kanaldeckel in klein“, dann zustimmen und Gegenfrage: **„könnte es auch eine Filmdose sein?“**

Der Kunde wird dieses bejahen

Antworten: **„Genau, und das Leben ist doch manchmal wie ein Film. Hierdrin ist Ihre finanzielle Gegenwart und Ihre finanzielle Zukunft.** Schauen wir doch einmal hinein“

Nun wird der Deckel abgenommen, der Block herausgenommen und die letzten Karten des Bilderstapels (es sollten die Fragekarten sein) verdeckt zur Seite gelegt.

Die übrigen 9 Karten werden dem Kunden überreicht mit den Worten:

„Nehmen Sie Ihr Leben in die Hand“

Ein wenig warten – der Kunde betrachtet jetzt die Bilder.

Nun den Kunden auffordern: **„Suchen Sie doch einmal die Lebenssituationen heraus, für die Sie monatlich Geld ausgeben. Diese Karten legen Sie dann bitte nebeneinander vor sich auf den Tisch“**

Warten und geduldig sein, bis der Kunde fertig ist.

Gerne auch den Kunden unterstützen etwa mit: „bei Kindern können auch Patenkinder oder Enkel gemeint sein“. Oder weiter: „Bei Miete kann auch Hypothek gemeint sein. Denken Sie auch an die Heizkosten“

Jetzt hat der Kunde alles verteilt und Sie fragen

„Wie hoch ist Ihr Nettoeinkommen?“

sollte der Kunde zögern, dann ergänzen Sie sofort: „wegen der finanziellen Gegenwart und der finanziellen Zukunft“

den genannten Nettobetrag zahlen Sie mit dem „Gehalt-Geld“ aus. Hierzu nutzen Sie alle Werte, also die 50er, 100er und 200er-Scheine.

„Beginnen Sie bei der Miete“

wieder warten und geduldig sein. Der Kunde hat jetzt sein Leben in der Hand und arbeitet eigenständig

sobald alles Geld verteilt ist, fragen Sie die Werte ab und tragen diese in den Notizblock ein (dient auch als Protokoll)

Und nun nach Lust und Laune oder nach gewünschter Sparte die entsprechende Fragekarte auf den Tisch legen.

Rote Fragekarte:

Was wäre, wenn Sie gestern arbeitsunfähig geworden wären?

Blaue Fragekarte:

Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?

Dunkelgraue Fragekarte:

Was wäre, wenn der Versorger dauerhaft ausfällt?

Der Kunde hat seine Lebenssituationskarten herausgesucht, sein Nettogehalt verteilt und die Werte sind im Notizblock eingetragen.

Die rote Fragekarte wird auf den Tisch gelegt:

„Was wäre, wenn Sie gestern arbeitsunfähig geworden wären?“

Übrigens vollkommen egal, ob durch Unfall oder Krankheit (z.B. Allergie, Herz-Kreislauf-Erkrankung, Rückenprobleme ...).

Der Kunde wird überlegen und entweder antworten, dass er da irgend etwas abgeschlossen hat (dann ist jetzt die Gelegenheit, sich den Versicherungsordner zeigen zu lassen!) oder er weiss es nicht. Vielleicht kommt die Aussage, dass es ja sicherlich etwas vom Staat gibt.

Sie führen den Kunden so, dass Sie auf die gesetzliche EU-Rente kommen und argumentieren

„so richtig arbeitsunfähig wird man ja eigentlich kaum. Selbst im Rollstuhl sitzend kann man noch in einem Callcenter mindestens 3 Stunden am Tag arbeiten, nicht wahr, lieber Kunde?!“

weil der Kunde dieses bejaht, ermitteln Sie z.B. mit der Schallöhr-Drehscheibe seine halbe(!) EU-Rente und überreichen ihm das EU-Renten-Geld in der entsprechende Höhe.

„Hier, lieber Kunde, ist Ihr gesetzlicher Anspruch. Bitte verteilen Sie das Geld entsprechend und beginnen wieder bei der Miete“

Dem Kunden wird spätestens bei der 3. Karte das Geld ausgehen. Warten und geduldig sein – das Geld wird nicht reichen! Der Kunde hat Grund nervös zu werden, nicht aber Sie!

Nun können Sie dem Kunden helfen und fragen: „wo möchten Sie denn sparen, lieber Kunde?“

Der Kunde berechnet so seine Versorgungslücke selbst und möchte diese geschlossen haben

Hier entscheidet sich jetzt, wie es weitergeht. Das ist abhängig von demjenigen, der das Gespräch führt. Ist es z.B. ein Tippegeber, Kontakter oder Nebenberufler, dann kann jetzt vereinbart werden, dass der Fachmann in den nächsten Tagen vorbei kommt. Der Termin kann bereits in den Notizblock übertragen werden. Unter „Bemerkung“ einfach die Telefonnummer mit bester Anrufzeit eintragen. Es darf gerne weiter gespielt werden, dann lohnt es sich für den Fachmann noch mehr!

Koffer aufmachen, Produkt heraus holen, kaufen lassen!

Nun die nächste Fragekarte hinlegen und weiterspielen

Der Kunde hat seine Lebenssituationskarten herausgesucht, sein Nettogehalt verteilt und die Werte sind im Notizblock eingetragen.

Die blaue Fragekarte wird auf den Tisch gelegt:

„Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?“

Der Kunde wird überlegen und entweder antworten, dass er da irgend etwas abgeschlossen hat (dann ist jetzt die Gelegenheit, sich den Versicherungsordner zeigen zu lassen!) oder er weiss es nicht genau. Vielleicht kommt die Aussage, dass er letztens eine Rentenberechnung der BfA oder LVA bekommen hat, dann zeigen lassen.

Entweder nehmen Sie jetzt z.B. eine Schallöhr-Drehscheibe zur Hand oder Sie nutzen die Gelegenheit und sagen: na, dann lassen Sie uns doch mal nachrechnen, hierfür habe ich die entsprechende Software dabei.

Sie führen den Kunden so, dass Sie auf die gesetzliche Alters-Rente kommen und argumentieren

Den ermittelten Wert überreichen Sie dem Kunden mittels „Renten-Geld“.

„Hier, lieber Kunde, ist Ihr gesetzlicher Anspruch. Bitte verteilen Sie das Geld entsprechend und beginnen wieder bei der Miete“

Dem Kunden wird das Geld wesentlich vor seiner letzten Karte ausgehen.

Warten und geduldig sein – das Geld wird nicht reichen! Der Kunde hat Grund nervös zu werden, nicht aber Sie!

Nun können Sie dem Kunden helfen und fragen: „wo möchten Sie denn sparen, lieber Kunde? Gerade im Alter möchte man doch Urlaub machen.....“

Der Kunde berechnet so seine Versorgungslücke selbst und möchte diese geschlossen haben

Hier entscheidet sich jetzt, wie es weitergeht. Das ist abhängig von demjenigen, der das Gespräch führt. Ist es z.B. ein Tippgeber, Kontakter oder Nebenberufler, dann kann jetzt vereinbart werden, dass der Fachmann in den nächsten Tagen vorbei kommt. Der Termin kann bereits in den Notizblock übertragen werden. Unter „Bemerkung“ einfach die Telefonnummer mit bester Anrufzeit eintragen. Es darf gerne weiter gespielt werden, dann lohnt es sich für den Fachmann noch mehr!
--

Koffer aufmachen, Produkt heraus holen, kaufen lassen!

Nun die nächste Fragekarte hinlegen und weiterspielen

Der Kunde hat seine Lebenssituationskarten herausgesucht, sein Nettogehalt verteilt und die Werte sind im Notizblock eingetragen.

Die dunkelgraue Fragekarte wird auf den Tisch gelegt:
„Was wäre, wenn der Versorger dauerhaft ausfällt?“

Der Kunde wird überlegen und entweder antworten, dass er da irgend etwas abgeschlossen hat (dann ist jetzt die Gelegenheit, sich den Versicherungsordner zeigen zu lassen!) oder er weiss es nicht genau. Vielleicht kommt die Aussage, dass er letztens eine Rentenberechnung der BfA oder LVA bekommen hat, dann zeigen lassen.

Entweder nehmen Sie jetzt z.B. eine Schallöhr-Drehscheibe zur Hand oder Sie nutzen die Gelegenheit und sagen: na, dann lassen Sie uns doch mal nachrechnen, hierfür habe ich die entsprechende Software dabei.

Sie führen den Kunden so, dass Sie auf die gesetzliche EU-Rente bzw. Hinterbliebenen-Rente kommen und argumentieren.

Den ermittelten Wert überreichen Sie dem Kunden mittels „Renten-Geld“.

„Hier, lieber Kunde, ist Ihr gesetzlicher Anspruch. Bitte verteilen Sie das Geld entsprechend und beginnen wieder bei der Miete“

Dem Kunden wird das Geld wesentlich vor seiner letzten Karte ausgehen.

Warten und geduldig sein – das Geld wird nicht reichen! Der Kunde hat Grund nervös zu werden, nicht aber Sie!

Nun können Sie dem Kunden helfen und fragen: „wo soll denn gespart werden, lieber Kunde? Für die Familie muss ja ausreichend gesorgt sein.....“

Der Kunde berechnet so seine Versorgungslücke selbst und möchte diese geschlossen haben

Hier entscheidet sich jetzt, wie es weitergeht. Das ist abhängig von demjenigen, der das Gespräch führt. Ist es z.B. ein Tippgeber, Kontakter oder Nebenberufler, dann kann jetzt vereinbart werden, dass der Fachmann in den nächsten Tagen vorbei kommt. Der Termin kann bereits in den Notizblock übertragen werden. Unter „Bemerkung“ einfach die Telefonnummer mit bester Anrufzeit eintragen. Es darf gerne weiter gespielt werden, dann lohnt es sich für den Fachmann noch mehr!
--

Koffer aufmachen, Produkt heraus holen, kaufen lassen!

Nun die nächste Fragekarte hinlegen und weiterspielen

Altersvorsorge 3-Schichten

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich die blaue Fragekarte

„Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?“

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Banksparplan

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich neben der blauen Fragekarte

„Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?“

natürlich auch die dunkelgraue Fragekarte

„Was wäre, wenn der Versorger dauerhaft ausfällt“

Entweder argumentieren Sie, dass für das Alter vorgesorgt werden muss und deshalb ein Banksparplan eine Möglichkeit ist, oder Sie argumentieren, dass für evtl. Hinterbliebene Kapital vorhanden sein muss. Dieses kann z.B. mit einem Banksparplan angespart werden

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Bausparen

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich die blaue Fragekarte

„Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?“

Da die Alters-Rente kaum ausreicht, ist ein mietfreies Wohnen anzustreben. Hierfür ist ein Bausparvertrag eine Lösungsmöglichkeit.

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

bAV – hier können Sie auch das Personalbüro oder den Betriebsrat mit einbinden. Diese können das „Spiel“ dann mit den Mitarbeitern spielen und so auch dem Unternehmen helfen.

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich die blaue Fragekarte

„Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?“

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Berufsunfähigkeit

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich die rote Fragekarte

„Was wäre, wenn Sie gestern arbeitsunfähig geworden wären?“

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Dread-Disease

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich die rote Fragekarte

„Was wäre, wenn Sie gestern arbeitsunfähig geworden wären?“

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Einmalbeiträge

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich neben der blauen Fragekarte

„Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?“

natürlich auch die dunkelgraue Fragekarte

„Was wäre, wenn der Versorger dauerhaft ausfällt“

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Fonds

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich neben der blauen Fragekarte

„Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?“

natürlich auch die dunkelgraue Fragekarte

„Was wäre, wenn der Versorger dauerhaft ausfällt“

Entweder argumentieren Sie, dass für das Alter vorgesorgt werden muss und deshalb die Anlage in einen Fonds eine Möglichkeit ist, oder Sie argumentieren, dass für evtl. Hinterbliebene Kapital vorhanden sein muss. Dieses kann z.B. mit einer Fondsanlage erreicht werden

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Fondssparplan

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich neben der blauen Fragekarte

„Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?“

natürlich auch die dunkelgraue Fragekarte

„Was wäre, wenn der Versorger dauerhaft ausfällt“

Entweder argumentieren Sie, dass für das Alter vorgesorgt werden muss und deshalb die Anlage in einen Fondssparplan eine Möglichkeit ist, oder Sie argumentieren, dass für evtl. Hinterbliebene Kapital vorhanden sein muss. Dieses kann z.B. mit einem Fondssparplan erreicht werden

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Hinterbliebenenversorgung

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich neben der blauen Fragekarte

„Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?“

natürlich auch die dunkelgraue Fragekarte

„Was wäre, wenn der Versorger dauerhaft ausfällt“

Hier können Sie neben der Risikoversicherung natürlich etliche andere Produkte mit entsprechender Argumentation verkaufen. Wichtig ist hier die Erkenntnis beim Kunden, dass eine Lücke geschlossen werden muss.

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Immobilien

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich die blaue Fragekarte

„Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?“

Da die Alters-Rente kaum ausreicht, ist ein mietfreies Wohnen anzustreben. Darum ist der Immobilienerwerb eine sehr gute Lösungsmöglichkeit.

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung

Investment

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich neben der blauen Fragekarte

„Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?“

natürlich auch die dunkelgraue Fragekarte

„Was wäre, wenn der Versorger dauerhaft ausfällt“

Entweder argumentieren Sie, dass für das Alter vorgesorgt werden muss und das Investment eine Möglichkeit ist, oder Sie argumentieren, dass für evtl. Hinterbliebene Kapital vorhanden sein muss. Dieses kann z.B. mit dem Investment erreicht werden

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Krankentagegeldversicherung

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich die rote Fragekarte

„Was wäre, wenn Sie gestern arbeitsunfähig geworden wären?“

Nach Wegfall der Lohnfortzahlung hat der Kunde erheblich weniger Geld zur Verfügung. Ein Krankentagegeld kann hier im Falle eines Falles erste Lücken schliessen.

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Krankenversicherung

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich die rote Fragekarte

„Was wäre, wenn Sie gestern arbeitsunfähig geworden wären?“

Wie sehen denn die Leistungen im Krankheitsfall aus? Eine gute Gelegenheit, die Krankenversicherung zu prüfen und/oder eine private Krankenversicherung zu verkaufen.

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Lebensversicherung

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich neben der blauen Fragekarte

„Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?“

natürlich auch die dunkelgraue Fragekarte

„Was wäre, wenn der Versorger dauerhaft ausfällt“

Entweder argumentieren Sie, dass für das Alter vorgesorgt werden muss und die Lebensversicherung eine Möglichkeit ist, oder Sie argumentieren, dass für evtl. Hinterbliebene Kapital vorhanden sein muss. Dieses kann z.B. mit der Lebensversicherung geschaffen werden

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Pflegeversicherung

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich die rote Fragekarte

„Was wäre, wenn Sie gestern arbeitsunfähig geworden wären?“

Wie sehen denn die Leistungen im Pflegefall aus? Eine gute Gelegenheit, die Pflegeversicherung zu prüfen und/oder eine private Pflegeversicherung zu verkaufen.

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Rente / Rentenversicherung

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich neben der blauen Fragekarte

„Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?“

natürlich auch die dunkelgraue Fragekarte

„Was wäre, wenn der Versorger dauerhaft ausfällt“

Entweder argumentieren Sie, dass für das Alter vorgesorgt werden muss und dann ist eine private Rentenversicherung eine Möglichkeit ist, oder Sie argumentieren, dass für evtl. Hinterbliebene Kapital vorhanden sein muss.

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Risikoversicherung

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich die dunkelgraue Fragekarte

„Was wäre, wenn der Versorger dauerhaft ausfällt“

Die Kosten laufen weiter, Einkommen fehlt, die Witwenversorgung ist zu gering. Eine Risiko-LV kann hier die richtige Vorsorgeform sein.

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Unfallversicherung

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich die rote Fragekarte

„Was wäre, wenn Sie gestern arbeitsunfähig geworden wären?“

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Unfall-Tagegeldversicherung

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich die rote Fragekarte

„Was wäre, wenn Sie gestern arbeitsunfähig geworden wären?“

Nach Wegfall der Lohnfortzahlung hat der Kunde erheblich weniger Geld zur Verfügung. Ein Unfall-Tagegeld kann hier im Falle eines Falles erste Lücken schliessen. Die Aufwendungen bei einem Krankenhausaufenthalt sind meist höher als erwartet.

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Schiffsbeteiligung

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich die blaue Fragekarte

„Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?“

Da die Alters-Rente kaum ausreicht, ist der Aufbau von Kapital notwendig. Hierzu bieten Schiffsbeteiligungen sogar über eine Steuerersparnis geförderte Möglichkeiten.

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung

Schwere Krankheiten

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich neben der roten Fragekarte

„Was wäre, wenn Sie gestern arbeitsunfähig geworden wären?“

natürlich auch die dunkelgraue Fragekarte

„Was wäre, wenn der Versorger dauerhaft ausfällt“

Hier können Sie argumentieren, dass für den Ersatz des fehlenden Arbeitseinkommens Kapital vorhanden sein muss.

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Sparplan (Bank-, Fonds-)

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich neben der blauen Fragekarte

„Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?“

natürlich auch die dunkelgraue Fragekarte

„Was wäre, wenn der Versorger dauerhaft ausfällt“

Entweder argumentieren Sie, dass für das Alter vorgesorgt werden muss und deshalb ein Sparplan eine Möglichkeit ist, oder Sie argumentieren, dass für evtl. Hinterbliebene Kapital vorhanden sein muss. Dieses kann z.B. mit einem Sparplan angespart werden

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung.

Windenergie

Um in diesem Bereich den Kunden zu öffnen, empfiehlt sich die blaue Fragekarte

„Wie hoch ist Ihre Alters-Rente?“

Da die Alters-Rente kaum ausreicht, ist der Aufbau von Kapital notwendig. Hierzu bieten Investments in Windkraftanlagen sogar über eine Steuerersparnis geförderte Möglichkeiten.

Als Variante können Sie im Gespräch nachdem das Rentengeld verteilt ist auch anmerken, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, den Vorgang „richtig“ zu Ende zu führen. So können Sie dann Ihre Software und/oder Fragebögen problemlos einsetzen. Der Kunde will jetzt eine Lösung

Analysen / Softwarelösungen / Fragebögen / Wünsche und Ziele des Kunden

Nachdem Sie die Unterlagen bis hierhin durchgearbeitet haben, werden Sie zum Ergebnis kommen, dass Ihre bisher genutzten Unterlagen weiterhin eingesetzt werden können, vielleicht sogar müssen.

Der Unterschied ist nur, dass Sie den ersten Schritt anders als bisher gehen und mit WinWincards den Kunden öffnen.

Nachdem Sie die Fragekarte Ihrer Wahl hingelegt haben, bieten sich Ihnen verschiedene Möglichkeiten. So habe ich an anderer Stelle ausgeführt, dass Sie noch vor Produktverkauf dann entsprechende Fragebögen ausfüllen können. Oder nutzen Sie die Gelegenheit Ihre Software hochzufahren und anzuwenden. Oder bereiten Sie Ihr Gesprächsprotokoll vor, oder, oder, oder.

WinWincards soll kein Ersatz für Ihr bisheriges Verkaufsmaterial sein!

Allerdings ist WinWincards Ihr Schlüssel zum Kunden!

Cross-selling

Wenn Sie bisher den Kunden zu einem bestimmten Thema besucht haben und die Erfahrung machten, dass es gar nicht so leicht ist an die bestehenden Unterlagen zu kommen, so haben Sie bei Anwendung der WinWincards stets die Möglichkeit den Kunden zu bitten, kurz seinen Versicherungsordner zu holen. Denn schließlich will der Kunde durch die Neugier getrieben jetzt auch alles wissen.

So ist es künftig ein Leichtes Cross-selling zu betreiben. Tun Sie es!

Zusammenfassung

Eine Menge Text war das, nicht wahr! Sie haben jetzt alle Möglichkeiten „spielend mehr Erfolg!“ zu haben.

Ob durch den Einsatz von Nebenberuflern, Kontaktern oder eigener Aktivität, Sie werden andere Gespräche führen und Spass am Verkauf haben. Ihre Kunden werden einen Erlebniskauf erfahren und Sie weiter empfehlen. Es wird zu keinem Abwehrverhalten beim Kunden

kommen. Der spielerische Charakter führt zu einer entspannten Gesprächsatmosphäre.

Was jetzt zu tun ist? Tun Sie es!

Setzen Sie WinWincards ein, immer und bei jedem Gespräch!

Ich wünsche Ihnen von Herzen

spielend mehr Erfolg!

Ihr

Stephan Degenkolbe