

Referent: Dirk Henkies

Ort und Datum: 14./15.11.2017

Zweitages-Block – Modul 2

10.00 bis 17.00 Uhr – 09.00 bis 17.00 Uhr, 12 Std netto, 720 Min.,



GP-BDL-20140930-3027

16 Punkte

<b>Titel / Thema der Maßnahme</b>	Modul 1: Vorsorgeexperte (Familienverbund) - TÜV-Rheinland geprüfte Qualifikation – Dialog & Gesprächskompetenz
<b>Zielgruppe</b>	Versicherungs- und Finanzmakler, Einfirmenteilnehmer, Versicherungsvermittler, Finanzdienstleister
<b>Inhalt des Seminars</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Kundenbegeisterung &amp; Kundengewinnung</b></li><li>• Kunden gewinnen und begeistern über den erfolgreichen Einsatz von Vollmachten in der Praxis</li><li>• Kunden einfach und wirkungsvoll ansprechen – Kundenveranstaltung - Wie Sie Empfehlungen erhalten</li><li>• Wie Sie die Verbindung zu verwandten Themen herstellen: Erben, Sterben, Nachfolge, Unternehmensvollmacht,...</li><li>• <b>Cross-Selling Ansätze zu verschiedenen Produkten</b></li><li>• Pflege, Sterbegeld, Biometrie, Vermögensaufbau...</li><li>• Im Familienverbund Bevollmächtigte kennenlernen - Die Empfehlungsstrategie entwickeln</li><li>• Vollmachten &amp; Verfügungen als Wegbereiter - Werkzeuge „Vollmachten“ (fertiges Tool Kit)</li><li>• Training und Praxis: Ansprache Bestandskunden, Einbau in Neukundengespräche, Einsatz Kundenveranstaltungen</li></ul>

<b>Lernziele des Seminars</b>	<p><b>Die Teilnehmer wissen, ...</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie sie Empfehlungen steigern – mehr Umsatz im eigenen Geschäft über Vollmachten generieren</li> <li>• Wie sie Erfolgsstrategien für mehr Empfehlungen und Umsatz in Ihrem Kerngeschäft erkennen kennen und umsetzen.</li> <li>• Wie sie über Vollmachten und Kundenveranstaltungen mehr Umsatz in Ihrem Kerngeschäft erzielen</li> <li>• Wie sie strategisch sicheren, planbaren Erfolg über rechtliche Vorsorge und Cross Selling erzielen</li> <li>• Wie sie Bestandskunden begeistern und sichern über Vollmachten und umfassenden Service</li> <li>• Wie sie Neukunden noch einfacher gewinnen über Vollmachten und Empfehlungen ins Kerngeschäft</li> </ul>
<b>Referent</b>	Dirk Henkies Geschäftsleitung JURA DIREKT Akademie Generationenberater (IHK)
<b>Methode</b>	Präsenzseminar
<b>Dauer</b>	720 Minute netto
<b>Organisatorische Hinweise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Einladung erfolgt via Mail und Newsletter</li> <li>• Die vollumfängliche Teilnahme wird sichergestellt durch: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Persönliche Präsenz</li> <li>○ Anwesenheitsliste (Eintrag, Austrag)</li> </ul> </li> </ul>
<b>Weiterbildungspunkte</b>	16