

EXPERTE ist der KUNDE – Dr. Bernd W. Klöckner® Maxime

Finanzmathematische Praxis-Kompetenz und Kaufpsychologie



Dr. Bernd W. Klöckner® Spezial-Workshops

Spezial-Workshop

Sachversicherungen besser verkaufen

Für alle Agenturen, für Innen- und Außendienst mit
Schwerpunkt Sachversicherung

Spezial-Workshop

Kompetente Auszubildende und Einsteiger

Für alle Auszubildenden in Unternehmen, Organisationen,
Agenturen im Innen- und Außendienst



Wir entwickeln Potentiale
DR. BERND W. KLÖCKNER®
Kunden | Berater | Führungskräfte

Dr. Bernd W. Klöckner® Spezial-Workshops für Innen- und Außendienstmitarbeiter / Makler / Auszubildende

Trainieren Sie Ihre Erfolgskompetenz!

Spezial-Workshop „Sachversicherungen besser verkaufen“

Für alle Agenturen, für Innen- und Außendienst mit Schwerpunkt Sachversicherung

Dieses Dr. Bernd W. Klöckner® Training ist ein Kompetenztraining für den erfolgreichen, professionellen und haftungssicheren Verkauf von Sachversicherungen. Aus vielen Jahren Trainings-Praxis für verschiedene Unternehmen und Agenturen wissen wir, dass speziell im Verkaufs- und Beratungsgespräch rund um das Thema Sachversicherungen viele Potentiale für dauerhafte Kundenbindung und Umsatzzuwachs gehoben werden können. Das und mehr trainieren wir gemeinsam...

- Wie es Ihnen gelingt, dass Kunden aus eigenem Interesse Sie darum bitten, die Hausratversicherung zu erhöhen
- Welche Auswirkungen bei Schadensfällen Kunden unterschätzen und wie Sie daraus sehr erfolgreich Kauf- und Abschlussargumente machen
- Wie Sie mit bestimmten Formulierungen Kunden unterstützen, dass diese selbst den Sinn der Absicherung finden
- Kfz-Versicherungen einmal anders und noch erfolgreicher verkauft
- Das Dr. Bernd W. Klöckner® 3-Minuten-Gespräch, bei dem Kunden im Anschluss von sich aus eine Unfallversicherung wünschen
- Die Bedeutung der „inneren Bilder“ und wie Sie diese inneren Bilder des Kunden erfolgreich beim Verkauf von Sachversicherungen nutzen
- Wie Sie die Inflation bei der richtigen Bewertung der Lebens- und Sachrisiken erfolgreich und haftungssicher nutzen

Spezial-Workshop „Kompetente Auszubildende und Einsteiger“

Für alle Auszubildenden in Unternehmen, Organisationen, Agenturen im Innen- und Außendienst

Was würden Sie sagen, wenn Ihre Auszubildenden von Beginn an souverän, mit Begeisterung und klarer Haltung selbstbewusst und kompetent mit Menschen über alles das sprechen, was Ihrem Unternehmen dient? Und: Was würden Ihre Auszubildenden sagen, wenn es ein Training gäbe, bei dem sie in 1-2 Tagen finanzmathematische Kompetenz erwerben und damit sich bei Bestandskunden und Neukunden sicher präsentieren, den Verkauf unterstützen oder selbst von Beginn an erfolgreich und aktiv verkaufen. Das und mehr trainieren wir...

- Zahlen, Zins und Zinseszins für die Praxis
- Warum der Umgang mit Zahlen, Zins und Zinseszins die Identifikation mit dem Beruf erfolgreich unterstützt
- Die Bedeutung der Inflation in jedem Verkaufs- und Beratungsgespräch
- Kommunikation, Worte und Zahlen für den gelungenen Umgang mit Einwänden
- Die 2-Jahres-Methode als erfolgreiches Akquisegespräch für gleichaltrige Freunde
- Durch konkrete Zahlen souverän und kompetent auch erfahrenen Gesprächspartnern und Kunden gegenüber auftreten
- Sicher werden beim Verkauf von Sach- und Lebensversicherungen

Unsere Empfehlung: Ein gemeinsamer Trainingstag kann sehr erfolgreich anregen und liefert Ihnen und Ihren Teilnehmern bereits viele wertvolle Impulse. Konkret umsetzbar. Wenn Sie Wert darauf legen, dass Sie, dass Ihre Teilnehmer/innen miteinander die eigene, authentische, sichere Sprache zu den Inhalten dieser speziellen Dr. Bernd W. Klöckner® Trainings finden und anwenden, dann sind 2 Tage notwendig bei denen sich – das wissen wir aus Erfahrung – Ihre Investition garantiert lohnt.

Teilnehmerzahl regulär jeweils maximal 20 Personen, wir empfehlen 14 Teilnehmer, größere Gruppen in Einzelabsprachen möglich.

**Kosten: Training (6 Stunden inkl. 1,5 Stunden Pause) = 6.000 € inkl. MwSt. und inkl. 400€ Spesen
Einzeltraining (6 Stunden inkl. 1,5 Stunden Pause) = 3.800 € inkl. MwSt.**

Für unverbindliche Information oder ein persönliches Gespräch rufen Sie einfach an oder mailen Sie:

Dr. Bernd W. Klöckner®, +49 171 6203521, mail@drkloeckner.com oder Ruth Watty M.A., +49 178 8378079, watty@drkloeckner.com. Weitere Details unter www.drkloeckner.com.