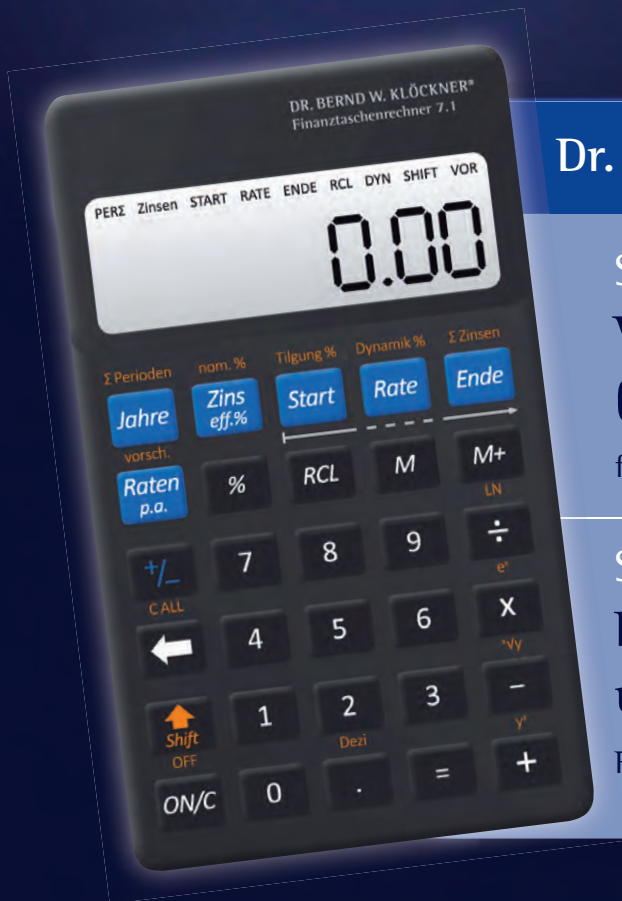


EXPERTE ist der KUNDE – Dr. Bernd W. Klöckner® Maxime

Finanzmathematische Praxis-Kompetenz und Kaufpsychologie



Dr. Bernd W. Klöckner® Spezial-Workshops

Spezial-Workshop

Vorsorge, künftige Konsumfähigkeit
(im Alter) und Kapitalanlage

für Innen- und Außendienst

Spezial-Workshop

Erfolgreiches Baufinanzierung-Geschäft
und Kompetenz bei Krediten

Für Berater, Verkäufer, Call-Center-Mitarbeiter/innen



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 „Vorsorge, künftige Konsumfähigkeit (im Alter) und individuell passende, langfristig erfolgreiche Kapitalanlage“

Für Innen- und Außendienst – Wichtig: Ein hochwirksames Training auch für erfolgreichen Gruppenaufbau

Dieser Dr. Bernd W. Klöckner® Trainingsbaustein ist insbesondere ein Kompetenztraining für den erfolgreichen, professionellen und haftungssicheren Verkauf und Beratung zum Thema sinnvolle Geldanlage, bedarfsgerechte Altersvorsorge und Sicherung der künftigen Konsumfähigkeit (eine Wortidee von Ruth Watty). Dieses besondere Kompetenztraining ergänzt Ihre aktuelle Verkaufs- und Beratungsstrategie. Wie auch immer Sie bislang arbeiten und künftig arbeiten werden, Sie sichern sich praxisnahe Detailkompetenz. Mit dem Ergebnis, dass Ihre Kunden kaufen wollen, weil Sie selbst den Sinn erleben und aktiv in den verschiedenen Gesprächsphasen mitgestalten. Das und mehr trainieren wir gemeinsam...

- Das erfolgreiche 5-10 Minuten Akquise- und Kontaktgespräch
- Neukunden mit wenigen Zahlen von einer Beratung überzeugen
- Die Wirkung der Inflation und wie Sie Inflation auf alle „Lebensprodukte“ anwenden
- Psychologie und was Sie über Komplexitätsreduktion wissen müssen
- Wie Sie Widerstand vermeiden
- Wie Kunden Lebensrisiken selbst erkennen und absichern wollen
- Die Renteninformation als Verkaufs- und Beratungsinstrument
- Berufsunfähigkeitsversicherung einmal anders beraten
- Die 7 Schritte Verkaufs- und Beratungsstrategie (als Kompetenzbaustein passend zu jeder bestehenden Beratungsstrategie)

Spezial-Workshop „Erfolgreiches Baufinanzierung-Geschäft und Kompetenz bei Krediten“

Für Berater, Verkäufer, Call-Center-Mitarbeiter/innen

Dieser Dr. Bernd W. Klöckner® Trainingsbaustein ist insbesondere ein Kompetenztraining für den erfolgreichen, professionellen und haftungssicheren Verkauf und Beratung zum Thema Baufinanzierung und Kredite. Baufinanzierung schafft die beste Kundenbindung. Weil Sie mit einer langfristig gelungenen Baufinanzierung einen der größten Lebenswünsche Ihrer Kunden erfüllen und weil Sie wirklich alles über Ihre Kunden erfahren. Beraten Sie ab sofort mit wenigen Zahlen. Ihre Kunden nehmen Sie nach Ihren künftigen Beratungsgesprächen als finanzmathematischen Baufinanzierungsprofi wahr.

- 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

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.