

ich möchte mich nochmals sehr herzlich für die Einladung zu der Veranstaltung "Kundenempfehlungen" am 04.06.2003 bedanken.

In der Zeit der Informationsüberflutungen durch Vertriebspartner, Versicherungs- und Investmentgesellschaften, bei der es oft nur um Produktvorstellungen geht, hat sich ihre Veranstaltung sehr positiv hervorgehoben!

Herr Sobau vom Finanzcampus hat es professionell verstanden ein "Bauchwehthema" wie es die Frage nach Kundenempfehlungen oft darstellt, einfach, unterhaltsam, praktisch und einprägsam aufzuarbeiten. Als Ergebnis lässt sich festhalten, dass dieser Tag neue Aspekte zur Neukundengewinnung über die Kundenempfehlung aufgezeigt hat.

Durch die sehr praxisnahe Darstellung der Methodik fällt es leicht die neuen Informationen umzusetzen. Die ersten Erfahrungen im Kundengespräch haben mir gezeigt, dass diese Methode funktioniert und zu höheren Kundenzahlen und damit zu steigenden Umsatzzahlen führt (zum Vorteil für den Kunden, den Vermittler und natürlich auch für die Gesellschaft).

Ich fände es sehr positiv, wenn AIG neben den eigenen informativen Produktseminaren auch weiterhin Themen, wie das o.g. aufgreifen und als Seminar anbieten würde.

Mit den besten Grüßen aus Boos

Heinrich Nikodemus