

Von: tbielmeier@web.de [mailto:tbielmeier@web.de]

Gesendet: Sonntag, 25. November 2007 20:28

An: info@finanzcampus.de

Betreff: Seminar-Feedback

Hallo Herr Sobau,

ich möchte mich sehr herzlich für das Seminar in München bedanken!

Aufgrund Ihres Engagements an diesem Tag, konnten Sie sehr viele praxisorientierte Verkaufsansätze rüberbringen. Das Aufzeigen der vorhandenen Situation wie z.B. den gesetzlichen Rentenversicherungsverlauf mit evtl. bereits vorhandenen privaten Vorsorgeprodukten und der dann dazu gehörigen Problemlösung um den Kunden zu seinem Ziel zu führen waren für mich sehr hilfreich und praktisch anwendbar.

Da gehen jedem Kunden die Augen auf, wenn er zum ersten Mal von einem erfahrenen Berater hört, welche Arten zu versteuern und zu verbeitragen sind.

Durch diesen Ablauf des Gesprächs kann dann hinten raus das Produkt gewählt werden, das der Kunde haben möchte. Ob Fondspolice, Rürup-Rente oder Immobilie ist eigentlich egal. Der Kunde hat den Weg bekommen, wie er zu seinem Ziel kommt, ich brauche vorab keine Produktwahl treffen und man verdient dann sein Geld dabei.

Das ist gut so – und zwar für alle Beteiligten.

Mit freundlichen Grüßen

Thomas Bielmeier
Finanzfachwirt (FH)



bielmeier
..... Finanzkonzepte

Falkensteinstr. 6
94405 Landau
Tel. 09951 / 602-840
Fax 09951 / 602-841
Handy 0172 / 8433883
tbielmeier@web.de
www.wirtschaftsbrief.info

wirtschaftsbrief.info
Mehr Info, mehr Wissen, mehr Wert.