

-----Ursprüngliche Nachricht-----

Von: marc.haegert@hedgeconcept.de

Gesendet: Donnerstag, 12. Juli 2007 20:23

An: info@finanzcampus.de

Hallo Herr Sobau,

der Besuch Ihres Basis-Seminars (Verkauf Fondspolizen) im Herbst 2006 hat bei mir vor allem geholfen, die Blockade in meinem Kopf zu den geförderten Produkten abzubauen. Das Schöne ist jetzt, dass ich in den Kundengesprächen eigentlich nur noch die Lücke errechnen und die verschiedenen Möglichkeiten mit Vor- und Nachteilen erklären muss (=Beratung!!). Der Kunde macht den Rest selbst.

Wichtig ist für mich vor allem eines: nach der Beratung zu Vor- und Nachteilen steht rechts unten neben der Unterschrift des Kunden mein Name! Außerdem hat noch nie ein Kunde weniger Beitrag gemacht als geplant.

In der Regel liegt der Mehrumsatz bei ca. 30%.

Von Praktiker zu Praktiker:

- Bewährt sich das System? JA
- Bringt es mehr Umsatz? Ja
- Ist es einfach anzuwenden? JA
- Empfehle ich es weiter? JA!!

Grüße aus Würzburg!

Marc Haegert