

## „SO SCHREIBT MAN (FAST) JEDEN KUNDEN AUF!“ ► WIE SOLL DENN DAS FUNKTIONIEREN?

### „Knackpunkt“ stressfreier Verkauf

In meiner 18-jährigen Verkaufspraxis habe ich schnell gemerkt: Mit dem Produkt Fonds-Police kann man Kunden begeistern und das Problem „Rente“ wirklich lösen! Leider fehlten mir manchmal eine professionellen Beratungstechnik und die richtigen Argumente im entscheidenden Moment.

Schritt für Schritt analysierte ich meine komplette Gesprächsstrategie und merzte einen Fehler nach dem anderen aus. Ich versuchte, alles zu optimieren: jedes Argument, jede Frage und jeden Hinweis. Ich ließ mir sogar eine eigene Software schreiben, um noch besser beraten zu können. Ich hatte den Ehrgeiz, den Bedarf ehrlich zu ermitteln und meine Kunden ganzheitlich zu beraten. Ich wollte effektiv vorgehen und noch mehr Abschlüsse erzielen.

Heute wundern sich Produktpartner, mit denen ich zusammen arbeite, immer wieder über meine hohe Produktion und über die hohen Sparbeiträge, die ich in diesem Segment erziele.

### Das Seminar

Aufgrund dieses Interesses habe ich in den letzten Jahren das Seminar **“Erfolgsprodukt Fonds-Police - so schreiben Sie (fast) jeden Kunden auf“** entwickelt. Hier kann jeder in leicht lernbaren Schritten nachvollziehen, wie man die Monatsbeiträge steigert und dadurch die Abschlussquote deutlich verbessert.

In diesem Seminar lernt man eine Vorgehensweise kennen, mit der man auf wirklich leichte und angenehme Art Kunden noch besser beraten kann und deutlich mehr Umsatz erzielt. Hierbei wird ausschließlich in der Praxis funktionierendes Wissen vermittelt und nicht die sonst übliche Seminarrrhetorik.

### So urteilten Teilnehmer des Grundseminars

“Das war heute einfach Klasse! Obwohl ich bisher aktiver Fonds-Policen Verkäufer war und eigentlich dachte, mir kann einer mehr etwas vormachen, ging mir heute richtig ein Licht auf. Danke für die super Infos und Tipps.“

„Die Vorgehensweise überzeugt. Genial. Die Software hätte ich mir schon früher gewünscht, so ging mir der ein oder andere Umsatz durch die Lappen.“

„Ein Kompliment an Herrn Sobau, was er an Erfahrung und Praxistipps 'rübergibt ist sensationell. Mit dieser Hilfestellung gehe ich zuerst zu allen bestehenden Kunden und mache neuen Umsatz. Der Aufbau der Beratung hat mich überzeugt und ich werde es sofort in der Praxis anwenden.“

„Ich war vor 6 Wochen auf Ihrem Seminar und habe seitdem zahlreiche Erfahrungen gesammelt. Um es kurz zu machen: Ich schreibe Umsatz wie noch nie. Danke!“