



**Leitfaden für den Vertrieb von
Berufsunfähigkeitsversicherungen: Wie Sie die
Bedürfnisse und Den Bedarf des Kunden richtig
erkennen**



Download



Online Lesen

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Leitfaden für den Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen: Wie Sie die Bedürfnisse und Den Bedarf des Kunden richtig erkennen

Philip Wenzel

Leitfaden für den Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen: Wie Sie die Bedürfnisse und Den Bedarf des Kunden richtig erkennen Philip Wenzel

 [Download Leitfaden für den Vertrieb von Berufsunfähigkeit ...pdf](#)

 [Online lesen Leitfaden für den Vertrieb von Berufsunfähigke ...pdf](#)

Downloaden und kostenlos lesen Leitfaden für den Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen: Wie Sie die Bedürfnisse und Den Bedarf des Kunden richtig erkennen Philip Wenzel

112 Seiten

Kurzbeschreibung

Produktinformationen "Leitfaden für den Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen"

"Danke, aber eine Berufsunfähigkeitsversicherung benötige ich nicht."

Diesen Satz hören Vermittler nicht selten im Beratungsgespräch. Dabei ist der Absicherung der Arbeitskraft so wichtig. Vermittler haben somit die Not, dem Kunden wirkungsvoll aufzuzeigen, wo genau die Risiken einer Berufsunfähigkeit liegen und was das Produkt Berufsunfähigkeitsversicherung ausmacht. Wolters Kluwer unterstützt Vermittler und deren Einwandbehandlung mit einem neuen Leitfaden. Angefangen beim Überblick über die verschiedenen Produktmöglichkeiten bis hin zu den praktischen Tipps für das Beratungsgespräch (Anlass setzen, Verständnis schaffen und punkten).

Die Essenz der guten Beratung lässt sich wie folgt zusammenfassen: Immer doppelt so viel zuhören wie man selbst redet und jeden Tag dazulernen. Und niemals damit aufhören!

Zuhören ist für den Vermittler ein elementares Werkzeug, weil es um den Bedarf des Kunden geht. Von niemandem sonst wird er erfahren, welche Bedrohungen der Kunde fürchtet und welche Risiken tatsächlich die finanzielle Existenz gefährden würden.

Und Lernen muss der Vermittler, weil er der Experte ist, der für den Kunden die passende Lösung bieten kann. Hat er den Bedarf optimal ermittelt und bietet dann ein Produkt an, von dem er zwar glaubt, dass es perfekt passt, hat aber dessen Bedingungen nicht selbst geprüft, läuft er Gefahr, dass das Produkt das falsche ist. Im schlimmsten Fall muss der Vermittler dann für den entstandenen Schaden haften.

Download and Read Online Leitfaden für den Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen: Wie Sie die Bedürfnisse und Den Bedarf des Kunden richtig erkennen Philip Wenzel #4TRCWBY5AJE

Lesen Sie Leitfaden für den Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen: Wie Sie die Bedürfnisse und Den Bedarf des Kunden richtig erkennen von Philip Wenzel für online ebook Leitfaden für den Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen: Wie Sie die Bedürfnisse und Den Bedarf des Kunden richtig erkennen von Philip Wenzel Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Leitfaden für den Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen: Wie Sie die Bedürfnisse und Den Bedarf des Kunden richtig erkennen von Philip Wenzel Bücher online zu lesen. Online Leitfaden für den Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen: Wie Sie die Bedürfnisse und Den Bedarf des Kunden richtig erkennen von Philip Wenzel ebook PDF herunterladen Leitfaden für den Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen: Wie Sie die Bedürfnisse und Den Bedarf des Kunden richtig erkennen von Philip Wenzel Doc Leitfaden für den Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen: Wie Sie die Bedürfnisse und Den Bedarf des Kunden richtig erkennen von Philip Wenzel Mobipocket Leitfaden für den Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen: Wie Sie die Bedürfnisse und Den Bedarf des Kunden richtig erkennen von Philip Wenzel EPub