
Salescamp 2020

Mit kundenorientierter Kommunikation zum Verkaufserfolg

Zielgruppe dieses Workshops sind alle in der Versicherungswirtschaft vertrieblich Tätigen.

Mit der Umsetzung der EU-Vertriebsrichtlinie aus dem Jahr 2016 in deutsches Recht gibt es seit Februar 2018 die gesetzliche Verpflichtung, sich mindestens in einem Umfang von 15 Stunden im Kalenderjahr weiterzubilden. Als akkreditierter Bildungsdienstleister der Initiative „Gut beraten“ erhalten Sie für dieses Seminar **795 Minuten** Weiterbildungszeit gutgeschrieben.



Sales-Camp 2020 – Mit kundenorientierter Kommunikation zum Erfolg

Ihr Kunde ist hybrid. Er ist zum kritischen Partner geworden, der digital oder analog eine hohe Erwartungshaltung hat. Insurtechs und Vergleichsportale versuchen, Ihnen den Markt streitig zu machen. Nationale und europäischen Regulierungsvorgaben zum Schutz der Verbraucher stellen eine weitere Herausforderung dar.

Der Markt ist im Umbruch. Die Zeiten haben sich verändert. Für Sie als Versicherungsprofi ist es wichtig zu wissen, dass Menschen nicht rational handeln, sich damit also nicht nur vom ökonomischen Nutzen leiten lassen. Kunden brauchen einen individuellen Impuls, um sich mit einem Thema zu beschäftigen und sich für eine Sache zu entscheiden.

Die aktuelle Marktforschung bestätigt, dass der Kunde „erwachsen“ geworden ist. Das Kaufbewusstsein und der Stolz auf Selbstbestimmung und Eigenverantwortung haben überdurchschnittlich zugenommen.

Sie als Versicherungsverkäufer(in) werden also auch in Zukunft gebraucht. Sie erfüllen vielfältige Funktionen und werden nicht vom Markt verschwinden. Ihre Kunde braucht Sie als Lösungsentwickler, als ein Architekt seiner sicherheitsorientierten Zukunft. Künstliche Intelligenz und chatbots können Prozesse standardisiert bearbeiten. Bedürfnisse aber sind nicht mit Algorithmen zu befriedigen.



Sales-Camp 2020 – Mit kundenorientierter Kommunikation zum Erfolg



Unser Sales-Camp ist anders als ein klassisches Verkaufstraining. Ihre Lern- und Arbeitsumgebung ist unsere zünftige Almhütte. Sie erfahren im Seminar, wie Sie sich künftig empathisch und wertschätzend mit den Bedürfnissen der Kunden auseinandersetzen und im Verkaufsgespräch in eine Analyse umwandeln.

Mit Methoden des klassischen Coaching kommunizieren Sie bedürfnisorientiert und begleiten den Kunden bis zu seiner Kaufentscheidung. Über Zukunftsbilder entwickeln Sie kundenbezogene Lösungen. Einwände des Kunden sind hilfreiche Signale für Sie. Lernen Sie, darauf flexibel zu reagieren und werden damit zum Entscheidungscoach Ihres Kunden.

Damit Ihr Lernen zum Erlebnis wird, werden zentrale Themen in Outdoor-Aktivitäten vertieft. Unsere Lamas unterstützen Sie bei der Sensibilisierung Ihrer Kommunikationskompetenzen. Direkt vor der Hütte liegt unser Bogenschießplatz. Dort werden Sie mit Pfeil und Bogen einzelne Phasen des Verkaufsgesprächs reflektieren. Dabei kommen Sie in Kontakt mit Ihren Stärken und Schwächen und können intensiv an Ihrer Professionalität arbeiten.

Abendliches Grillen vor unserer Hütte intensiviert den nachhaltigen Austausch in der Gruppe.

Alle Themen sind in kleine Einheiten unterteilt, sodass Sie sich immer wieder im geschützten Raum ausprobieren können.

Die Veranstaltungen starten grundsätzlich Freitag Mittag und enden am Sonntag Nachmittag. So stellen wir sicher, dass Sie kaum kostbare Vertriebszeit verlieren.



Sales-Camp 2020 – Mit kundenorientierter Kommunikation zum Erfolg

Auszug aus dem Inhalt



Kunden kaufen nicht das WAS, **Kunden kaufen das WARUM**. Was Sie von Jeff Bazos (CEO Amazon) und Larry Fink (CEO Blackrock) lernen können und was unsere Zielscheiben mit Ihrem **Purpose** zu tun haben.



Warum das Aufzeigen von Defiziten der **Killer jeder Kaufentscheidung** ist und wie Sie sich vom Beseitiger von Defiziten zum Erfinder einer positiven Zukunft machen können.



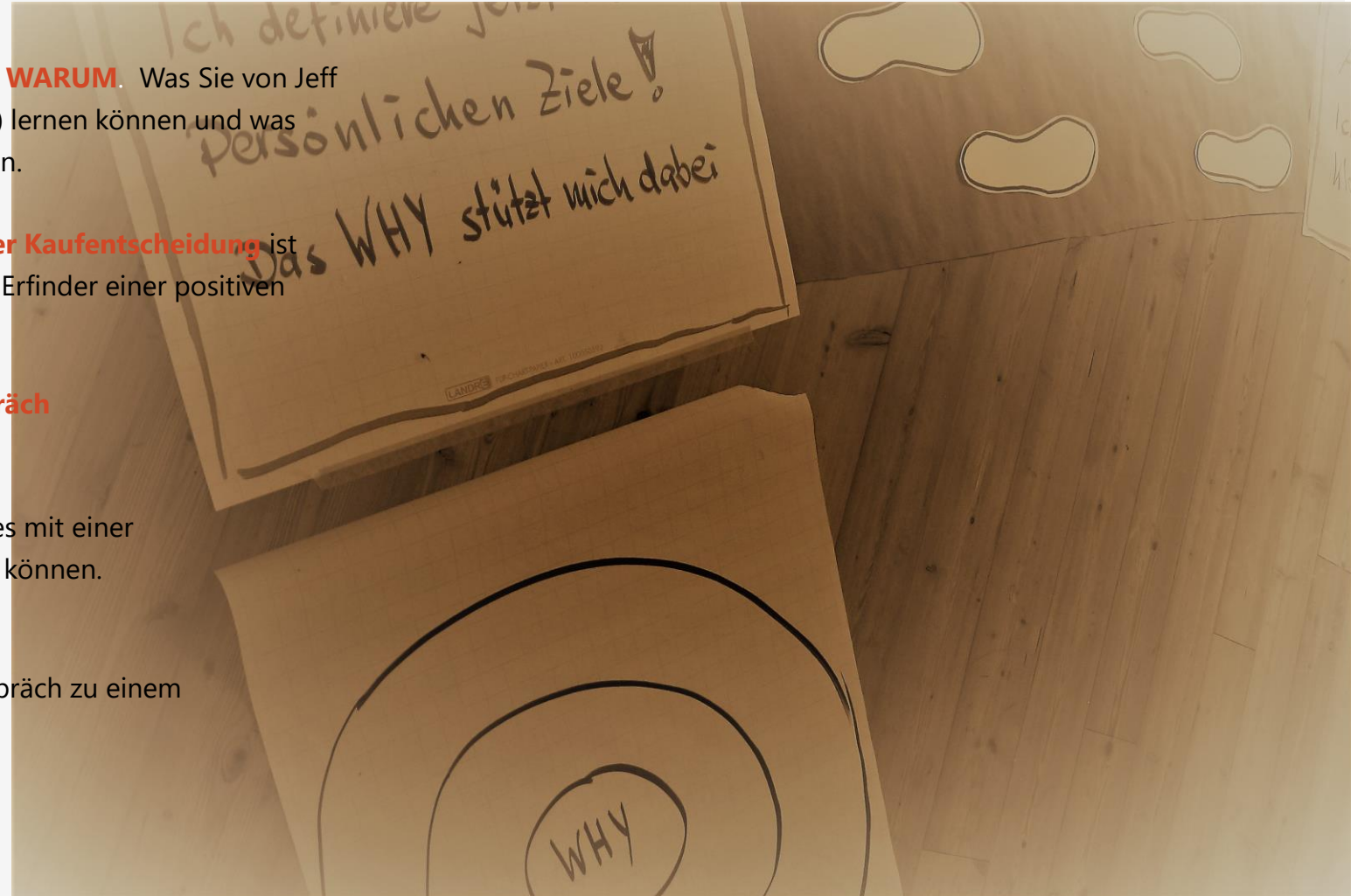
Wie Sie mit dem **Merlin-Effekt im Verkaufsgespräch** von der Zukunft her denken und argumentieren.



Wie Sie bei der Eröffnung Ihres Verkaufsgespräches mit einer **Eingangsvereinbarung** Verbindlichkeit herstellen können.



Wie Sie mit **Coachingmethoden** das Verkaufsgespräch zu einem lösungsorientierten Abschluss führen können.



Sales-Camp 2020 – Mit kundenorientierter Kommunikation zum Erfolg

Preise, Leistungen, Termine

Termine

Fr. 20.3.20 Beginn 14.00 Uhr bis So 22.3.20 16.00 Uhr
Fr. 17.7.20 Beginn 14.00 Uhr bis So 19.7.20 16.00 Uhr
Fr. 25.9.20 Beginn 14.00 Uhr bis So 27.9.20 16.00 Uhr

Preis

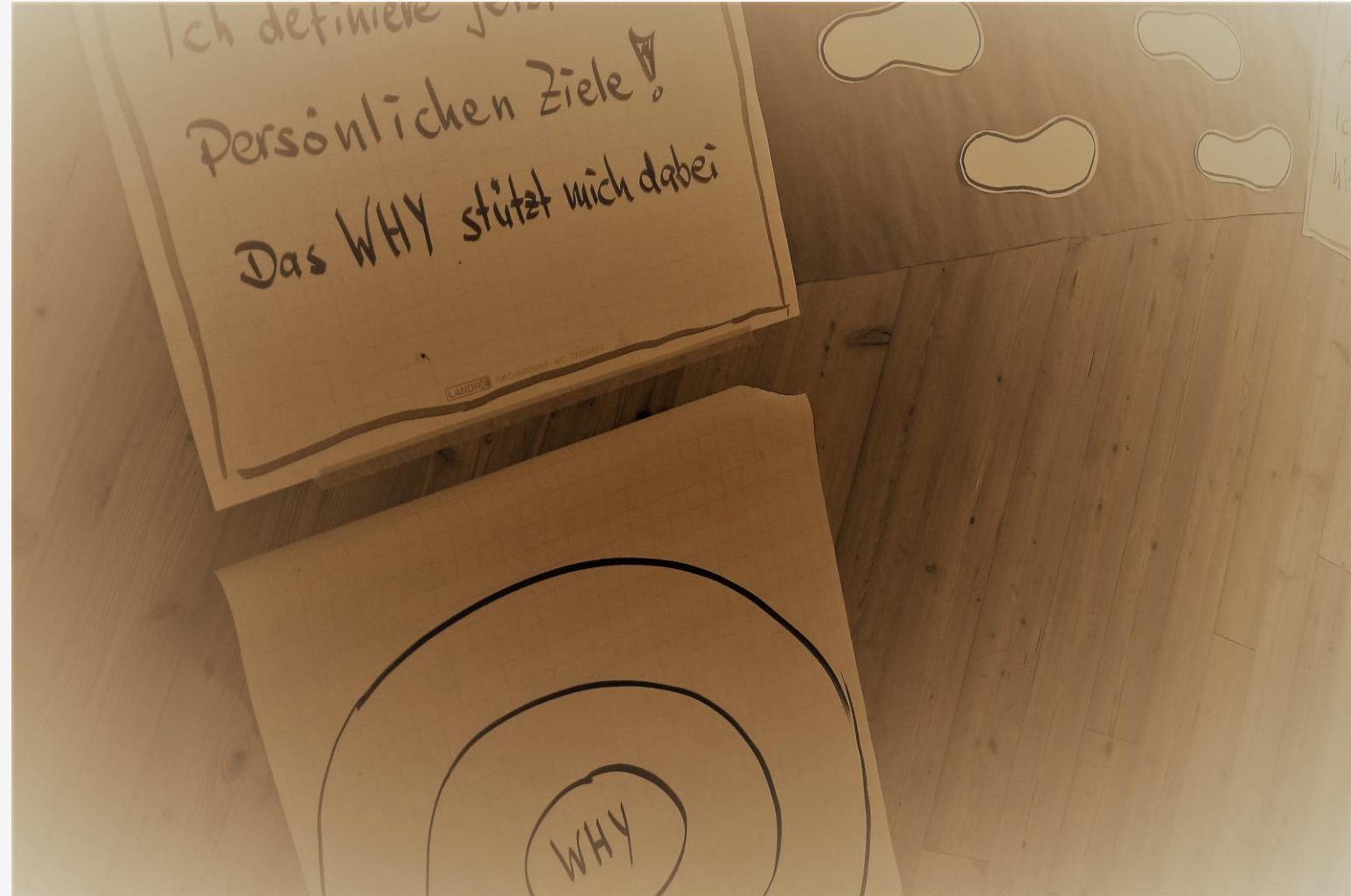
Preis je Person **595,- € inkl. 19 % MwSt.**

Weiterbildungszeit 795 Minuten

Als vertriebllich tätiger Mitarbeiter(in) oder Selbstständig(e)r der Versicherungsbranche erhalten Sie Weiterbildungszeit gutgeschrieben

Leistungen

Kaffee, Tee, Wasser, Säfte während des Seminars
Snacks zu den Pausenzeiten
2 x Mittagsimbiss im Haus, Grillabend am zweiten Seminartag
Leihweise Bogensportausrüstung



Sales-Camp 2020 – Kaufentscheidungen coachen

Ihr Trainer

Robert Hambloch



Geschäftsführer der in via Fahrental GmbH

35 Jahre Erfahrung in der Betreuung von Versicherungsbüros

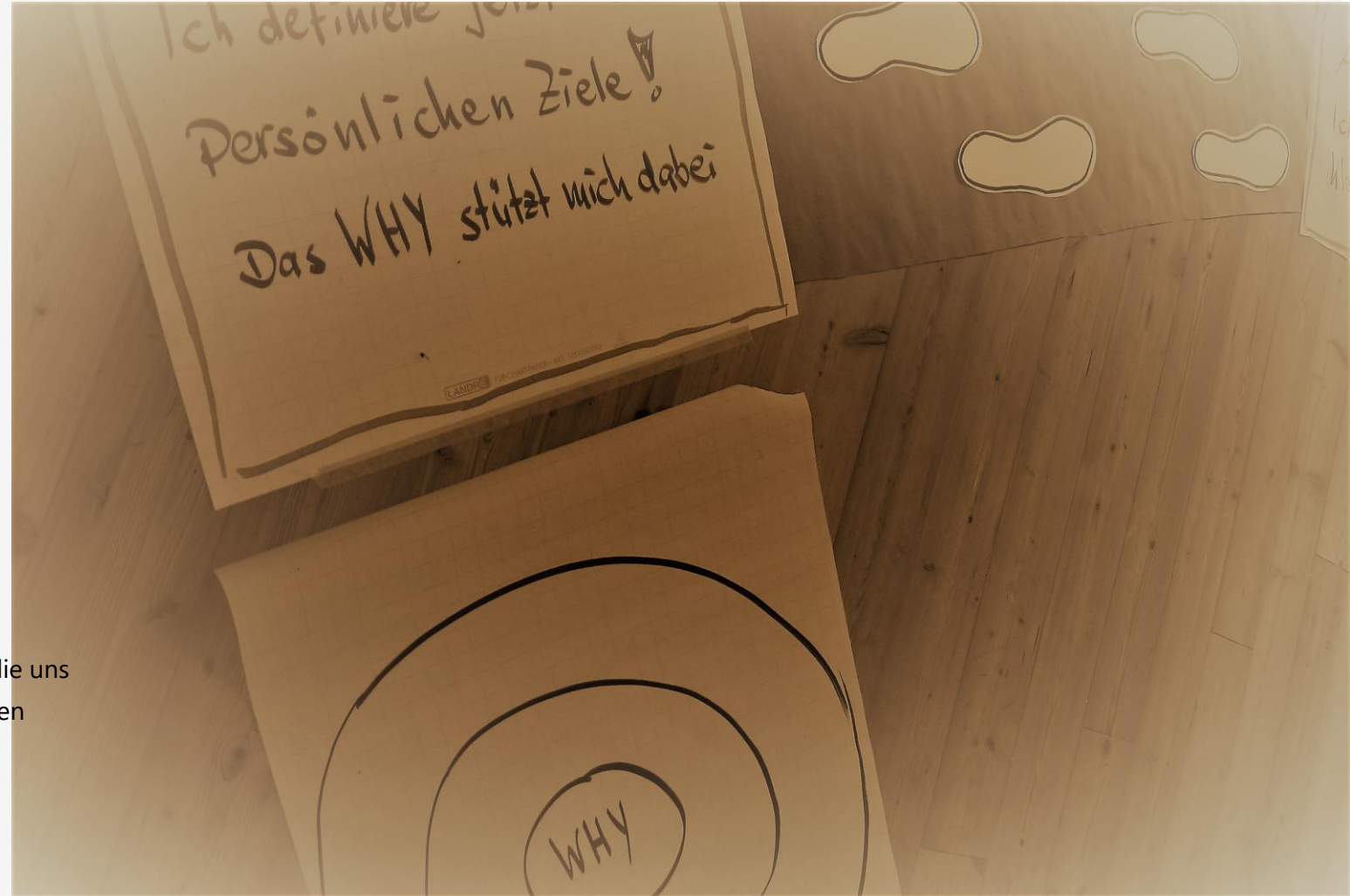
Systemischer Coach nach DBVC

Trainer intuitives Bogenschießen



..... und Feline

eine unserer 4 Lamastuten, die uns
in den Seminaren unterstützen



Sales-Camp 2020 – Kaufentscheidungen coachen

So können Sie sich anmelden:



Über das Kontaktformular unserer Webseite



Senden Sie uns einfach eine e-mail an:
kontakt@in-via-fahrental.de



per WhatsApp an [+49 152 337 437 58](https://wa.me/4915233743758)

