

Angebot/Einladung 2. Meeting: 09. Dezember 2009
Arbeitskreis Verkaufsunterstützung in der Kundenberatung
- Beratungskonzepte und Beratungstools -

Die Anforderungen, die ein erfolgreich abgeschlossenes, bedarfsorientiertes Kundengespräch an den Verkäufer stellt, sind immens.

Ohne Beratungssoftware gelingt dies kaum noch, mit Beratungssoftware leider viel zu selten.

Wenn viele Vertriebschefs Nutzungsquoten von deutlich unter 10% beklagen, ist das Dilemma offensichtlich.

Welche Anforderungen sind also an Beratungskonzepte und Beratungstools zu stellen, die breite Akzeptanz erzielen? Gibt es die überhaupt?

Wir stellen die erfolgreichen Lösungen vor - dabei kommen Anbieter und Anwender zu Wort - und wir schaffen Transparenz in Hinblick auf die Angebotsvielfalt, die Einsatzmöglichkeiten sowie die verkäuferischen, fachlichen und technischen Voraussetzungen.

Inhalte

Zielsetzung des Arbeitskreises ist die Bestandsaufnahme und Bewertung bestehender Beratungskonzepte und Beratungstools. Namhafte Versicherer und ausgewählte Kooperationspartner werden hierbei mit Best-Practice-Beispielen unterstützen, Lösungen präsentieren und Erfolgsfaktoren diskutieren.

Jeder Verkäufer ist mit vielfältigen Verkaufssituationen konfrontiert, die geprägt sind durch

- die abweichenden Bedarfe verschiedener Kundengruppen (Ausbildung, Wohnen, Altersvorsorge..)
- die unterschiedlichen Lösungen im Produkt- und Serviceangebot (Sach, Leben, Kapitalanlage..)
- die jeweiligen Verkaufsaufgaben und -prozesse (Neukunden gewinnen, Anbündeln, Wiederanlage..)
- den mehr oder weniger umfangreichen Verkaufsansatz (Produktverkauf oder Rundumangebot; Erst- oder Zweitgespräch..).

Wie begegnen Beratungskonzepte und Beratungstools diesen komplexen Anforderungen?

Welches Ausmaß an Differenzierung bzw. Standardisierung, welcher Grad an Fokussierung bzw.

Universalität ist erstrebenswert?

Leistungen/Termine / Konditionen

- Das zweite Meeting des Arbeitskreises findet am 09.12.2009 von 10:30 bis 16:30 Uhr in Düsseldorf statt. Die Meetings können zwei Personen aus Ihrem Unternehmen, auch wechselnde Teilnehmer, besuchen.
- Angeboten werden Vorträge von AMC-Beratern, AMC-Mitgliedern und externen Referenten sowie ein moderierter Erfahrungsaustausch im Arbeitskreis.
- Sie erhalten eine Dokumentation bzw. Präsentationsunterlagen.
- Geleitet wird der Arbeitskreis von Dr. Wolfgang Overtheil
- Die Teilnahme für das zweite Meeting am 09.12.2009 kostet pro VU 660,- € zzgl. 19% MwSt.

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung, die mit Erhalt fällig ist. Bei Stornierung der Teilnahme bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 50%, danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers die volle Gebühr. Stornierungen können nur in schriftlicher Form angenommen werden. Selbstverständlich ist die Vertretung eines angemeldeten Teilnehmers möglich. Änderungen, Absage vorbehalten. Bei Absage der Veranstaltung seitens des AMC wird die Teilnahmegebühr zurückerstattet, darüber hinausgehende Ansprüche bestehen nicht. Alle Preise zzgl. ges. MwSt.

Antwortfax an AMC 0511 - 9055585

Ja, wir nehmen am 09.12.2009 am ersten Meeting des obigen Arbeitskreises zu den genannten

Konditionen mit _____ Personen teil

Name / VU / Telefon		Datum / Unterschrift	
Rechnungsanschrift			

Ansprechpartner: Dr. Wolfgang Overtheil, Tel. 0173 – 2173558

Stand 11/2009. Änderungen vorbehalten.