



Arbeiten mit Bestandskunden

Start der Bestandsaufnahme

Sie legen Ihren Bestandskunden in Ihrer Kundenlist von History an. Wählen statt „Auftrag“ die „Bewertung“ aus und tragen den Kundenstatus mit Ihren Empfehlungen ein.

Jetzt erhält Ihr Kunde erstmalig einen Überblick auf seine persönliche Lebens- und Risikosituation und gleichzeitig Ihrer Leistungsstärke.

Warum?

- weil Sie dem Kunden **Transparenz** über seine aktuelle Situation bieten
- weil der **Kundenbedarf** die Grundlage jeder weiteren Aktion ist
- weil Ihr Kunde eine **klare Beauftragung** erteilt
- weil Sie **keinen Verkaufsdruck** ausüben
- weil Sie trotzdem **mehr Umsatz** erreichen können als bisher

Wie verbessert dieser Arbeitsablauf meine Situation?

- Sie arbeiten entsprechend dem **Kundenbedarf**
- Sie arbeiten nach einem konkreten **Projektplan**
- Sie realisieren einen **zeitnahen Ertrag**
- Sie erhöhen Ihre Chance auf **Mehrumsatz**
- Sie eröffnet sich **neue Ertragsfelder**, z.B. durch Honorarberatung
- Sie werde unabhängiger vom Produktverkauf