



Essenz aus dem Film »Arbeiten mit Neukunden«

Was ist anders? – Warum ist es besser?

Die **Vorbereitung** beschränkt sich auf den Auftrag!

Der Auftrag ... ein Blatt, das mein Leben verändert? – Bestimmt nicht!

Doch! – Wenn Sie die ‚Magie‘ darin entdecken 😊, wird der Auftrag zur **Vertrauensbasis** zwischen dem Kunden und Ihnen.

Warum?

- weil Sie dem Kunden **Transparenz** über den Auftragsinhalt bieten
- weil der **Kundenbedarf** die Grundlage des Auftrags ist
- weil die **finanzielle Situation** des Kunden berücksichtigt wird
- weil zu jedem Thema eine **klare Beauftragung** des Kunden vorliegt
- weil Sie **keinen Verkaufsdruck** ausüben
- weil Sie trotzdem **mehr Umsatz** erreichen können als geplant

Wie verbessert dieser Arbeitsablauf meine Situation?

- Sie verkaufen Produkte nach dem **Bedarf** des Kunden
- Sie verkaufen Produkte nach der **Finanzkraft** des Kunden
- Sie verkaufen Produkte, die Ihnen **zeitnahen Ertrag** bringen

Was habe ich davon?

- er erhöht Ihre Chance auf **Mehrumsatz**
- er eröffnet **neue Ertragsfelder**, z.B. durch Honorarberatung
- er macht Sie damit unabhängiger vom Produktverkauf

Das gefällt mir 😊

Dann beginnen Sie einfach:

- Anmelden über www.ionk.de linke Spalte „Testen“.
Sie erhalten kurz darauf (meist am gleichen Arbeitstag) Ihr Passwort für unser Testsystem History. Damit können Sie selbständig oder nach einer gemeinsamen telefonischen Einführung, ausführlich (vier Wochen lang) History testen.
- Selbstverständlich können Sie eigene Kunden im Echtbetrieb anlegen und bearbeiten. Diese gehen Ihnen bei einer Entscheidung für History auch nicht verloren, sondern werden dann in Ihre Version übertragen.
- Sehen Sie sich die Videos und die Workflowpräsentation im Bereich 'Arbeiten mit History' an, um sich den Start mit History zu erleichtern.
- Gefällt Ihnen History fordern Sie einfach Ihre Lizenz an.
Monatsbeitrag 48 EUR (zzgl. MwSt.).

Der Start:

- Drucken Sie ca. zehn leere Auftragsformulare aus, damit Sie bei Neukundengesprächen stets sofort darauf zugreifen können.
- Beim Neukundengespräch füllen Sie den Auftrag gemeinsam mit dem Kunden aus.
- Legen Sie dem Kunden das Auftragsblatt zur Unterschrift vor – und freuen Sie sich über die Anerkennung des Kunden.

Bedenken Sie, dass Sie die Erstinformation (Auskunft über Ihre Person und Ihre Firma) dem Kunden bereits beim Erstkontakt aushändigen müssen. Seit dem 23.02.2018 ist diese Selbstauskunft entsprechend den Bestimmungen des IDD noch einmal zu erweitern.

Sollten Sie zu diesem Thema Hilfe benötigen, wenden Sie sich an uns.

Der Auftrag: Funktioniert tatsächlich! – Ich habe einen und habe mehr verkauft als gedacht. Wie geht es jetzt weiter?

- Nehmen Sie erforderlichen Daten des Kunden auf.
- Mit einem darauf abgestimmten Datenerfassungsblatt
 - Zum Starten können Sie unseren Formularsatz **»Auftragserfassung: Grundlage für ein optimales Ergebnis«** hier kostenlos herunterladen und verwenden.
 - Wir erstellen alle unsere bewährten Formularsätze auf Wunsch mit Ihrem Logo.
- Nehmen Sie die relevanten Kundenunterlagen mit (und nur diese). Diese benötigen Sie, um eine **professionelle Bewertung** durchzuführen.

Der Übertrag:

- Übertragen Sie die Auftragsdaten in History. Starten Sie jetzt die Bewertung und alle Daten werden automatisch vom Auftrag in die Bewertung übertragen.

Die Bewertung:

Diese Bewertung ist die Grundlage für Ihre weitere Zusammenarbeit:

- **Leistungsnachweis** (Alleinstellungsmerkmal: Risikoscore),
- **Folgegeschäft**
- **Empfehlungen**

Nutzen Sie unsere Workflow-Filme und Beschreibungen.
Selbstverständlich sind wir für Sie da, wenn Sie Hilfe brauchen.

Wir freuen uns auf Ihr Feedback – Viel Erfolg!