

Telefonische Terminvereinbarung

Verkauf

	Allg. Terminvereinbarung	Familie/Freunde/Bekannte	Interessent/Empfehlung	Branchenbuch
Anruf-/Einstieg	Begrüßung + Smalltalk	Begrüßung + Smalltalk	Begrüßung + Vorstellung	Begrüßung + Vorstellung
Um was geht es?	Herr/Frau XY, es geht um einen Termin mit Ihnen/dir.	Mein Anruf hat einen bestimmten Grund. Ich habe mich beruflich verändert/ ein zweites Standbein aufgebaut.	Mein Name wird dir erstmal nichts sagen, aber ich habe deine Nummer von [Empfehlungsgeber] bekommen/ ich soll schöne Grüße von ausrichten.	Spreche ich mit Herrn/ Frau XY? Wunderbar, mein Name ist (...) von der ERGO Beratung und Vertrieb AG. Herr/Frau XY, mein Anruf hat einen ganz bestimmten Grund. Ist es für Sie okay, wenn ich gleich zum Punkt komme?
Wozu? Wieso ein Termin?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Haben Sie schon einen Versicherungs-TÜV durchgeführt? 2. Ich zeige Ihnen/dir, wie Sie/du mehr Geld im Portemonnaie haben können. 3. Haben/hast Sie/du alle Fördermittel vom Staat abrufen? 4. Jedem stehen 500€-2000€ pro Jahr zu. Um heraus zu finden, wie viel das bei Ihnen ist, brauchen wir nur eine halbe Stunde. 5. Haben/hast Sie/du sich schon gegen die Risiken des Einkommensverlustes abgesichert? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Und hätte gern mal deine persönliche Meinung dazu. 2. Ich brauche für meine weitere Ausbildung noch 20 Praxisgespräche. Hast du Zeit/Lust mit mir so eins durchzuführen? 3. Sag mal, du bist doch als ... (Branche/Beruf) tätig? Vielleicht kannst du mir helfen? Ich habe mich beruflich weiterentwickelt und mache gerade eine Ausbildung zum Teamleiter bei der ERGO. Da ich noch 20 Praxisgespräche machen muss, um zu meine Prüfung zugelassen zu werden (möglichst auch mit verschiedenen Berufsgruppen) Deine Richtung hatte ich noch nicht, deshalb die Frage, ob du mit mir mal so ein Gespräch machen würdest. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ich habe [Empfehlungsgeber] gezeigt wie er 500-1000€ mehr im Portemonnaie haben kann und [Empfehlungsgeber] meint, dass du grundsätzlich aufgeschlossen bist, wenn es um das Thema Geld und Geldvermehrung geht. Um herauszufinden, wie viel das bei Ihnen persönlich ist, benötigen wir mal eine halbe Stunde. 2. Ich saß letztens mit meinem [Empfehlungsgeber] zusammen und wir hatten ein interessantes Gespräch. Es ging darum, wie man Steuern sparen kann und sich Geld vom Staat zurückholt. [Empfehlungsgeber] fand das so interessant, dass er gesagt hat, dass ich dir das auch unbedingt mal zeigen soll. Er meinte, du bist grundsätzlich offen für wirtschaftliche und finanzielle Vorteile. Stimmt das? Um herauszufinden, wie viel du persönlich einsparen kannst, benötigen wir ca. eine halbe Stunde. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. (geht fast immer) Herr / Frau XY, ein Mitarbeiter Ihres Hauses interessiert sich für die betriebliche Vorsorge. Ich berate diesen Mitarbeiter, bevor ich ihm ein individuelles Angebot machen kann, müsste ich wissen, wie die betriebliche Vorsorge bei Ihnen im Unternehmen geregelt ist. 2. (ohne Bezugsperson) Herr / Frau XY, im Zuge der Änderungen im Betriebsrentenstärkungsgesetz informieren wir aktuell alle Klein- und Mittelständischen Unternehmen. 3. Herr / Frau XY, Sie/du haben/hast sich/dich sicherlich schon über die Änderung im Betriebsrentenstärkungsgesetz informiert. Die Frage ist, wie ich Sie/dich bei der Umsetzung unterstützen kann.
Terminvereinbarung o. Einwandbehandlung	Um Ihnen/dir das genauer zu erklären, setzen wir uns gerne bei einer Tasse Kaffee in Ruhe zusammen. Wann passt es Ihnen/dir besser? Wann können wir uns zusammen setzen? Eher Anfang oder Ende der Woche? oder Einwandbehandlung (s. Rückseite)			

Einwandbehandlung

Verkauf

Welche Firma?	ERGO Beratung und Vertrieb AG, aber mit dem klassischen Versicherungsgeschäft haben wir nicht so viel zu tun, sondern arbeiten im.
Um was geht's?	<p>A) Es geht darum mehr Geld und Steuern einzusparen.</p> <p>B) Es geht darum, wie man alle Fördermittel vom Staat ausschöpft.</p> <p>C) Es geht um ein unverbindliches Beratungsgespräch individuell auf dich abgestimmt.</p>
Schicken Sie mir was zu!	<p>Das würde ich gerne machen, allerdings arbeite ich bedarfsoorientiert und individuell und vermutlich lesen Sie sich die ganzen Materialien nicht durch.</p> <p>→ Daher wäre es doch sinnvoller, dass wir uns 10 Min. zusammensetzen und das Gespräch bei Bedarf ausweiten.</p>
Sie wollen doch nur etwas verdienen!	<p>Klar verdienen ich Geld damit, aber nur wenn ich</p> <p>→ Ihnen/dir mehr Geld verschaffe.</p> <p>→ Ihnen/dir aufzeigen kann, wie du mehr Geld machen kannst</p>
Willst du mir Versicherungen andrehen?	<p>Das ist nicht meine Aufgabe und das darf ich auch gar nicht. Mir persönlich geht es darum dir zu zeigen, welche wirtschaftlichen und finanziellen Vorteile du haben kannst.</p>

Habe kein Interesse!	<p>A) Sie wissen doch noch gar nicht, um was es geht und sie sind doch sicher auch der Meinung, dass man erst dann Interesse für etwas haben kann, wenn man es kennengelernt hat. Sie haben kein Interesse an mehr Geld?</p>
Habe keine Zeit!	<p>A) Sie arbeiten bestimmt hart für Ihr Geld. Sie sind aber sicherlich auch der Meinung, dass es manchmal sinnvoller ist, eine Stunde über Geld zu reden, als den ganzen Tag dafür zu arbeiten, oder? B) Ich komme Ihnen entgegen: Wir unterhalten und 10 Min. und dann entscheiden Sie, ob wir unser Gespräch ausdehnen.</p>
Habe kein Geld!	<p>Genau deswegen setzen wir uns ja zusammen!</p> <p>A) Ich kann Ihnen zeigen, wie Sie/du mit geringerem Aufwand zu einer größeren Geldsumme kommen.</p> <p>B) Ich kann Ihnen/dir Möglichkeiten vorstellen, wo der ein oder andere Euro eingespart oder effektiver genutzt werden kann.</p> <p>C) Job anbieten! 😊</p> <p>D) Gerne kann das Ganze auch erst am 01.01.2021 starten.</p>
Ich habe schon einen Versicherungsmakler!	<p>Da haben Sie vielen Menschen etwas voraus!</p> <p>→ Dann wäre aber eine unabhängige Zweitmeinung doch interessant für Sie!</p> <p>→ Mal angenommen, ich kann Ihnen die gleiche oder eine bessere Leistung für einen geringeren Preis bieten, fänden Sie das grundsätzlich?</p>
Ich hab schon alles!	<p>A) Das freut mich sehr. (Lob) Was haben/hast Sie/du denn schon? B) Haben Sie schon alle Fördermittel vom Staat abgerufen? C) Wie viel bekommen Sie denn an Rente? D) Wollen Sie früher in Rente gehen? E) Aber haben Sie schon mal an einen Versicherungs-TÜV/Check gedacht?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dieser ist kostenlos und unverbindlich und ist nur von Vorteil für Sie, da Sie eine Zweitmeinung bekommen. <p>Mal angenommen, ich kann Ihnen die gleiche Leistung für einen besseren Preis bieten, wäre das dann nicht interessant für Sie?</p>