

Inhalt

1. Vorwort	5 - 10
2. Grundsätze	11 - 12
3. Berater oder Verkäufer	13 - 17
4. Selbstbewusst?	18 - 20
5. Überzeugungstäter	21 - 22
6. Prioritäten	23 - 26
7. Kaufentscheidung	27 - 30
8. Unfall und Berufsunfähigkeit	31 - 34
9. Eine wahre Geschichte	35 - 37
10. Bedarfsgerechte Unfallvorsorge	38 - 43
11. Sensibilisierung + Verkauf (UV, Pflege, BU)	44 - 49
12. Beratungsansätze UV, Pflege, BU	50 - 53
13. Zukunftsmarkt	54 - 55
14. Seniorenvorsorge	56 - 62
15. Pflegevorsorge und Vertrieb	63 - 72
16. AltEinkG (Alterseinkünftegesetz)	73 - 74
17. Förderquote Riester	75 - 79
18. Vertriebsansatz Geldimplantat	80 - 85
19. Verkaufsphasen + Ertragsbringer	86 - 88
20. Altersvorsorge- & BAV-Vertrieb	89 - 97
21. Vertriebsansatz BAV	98 - 104
22. Basisrente	105 - 109
23. Kindervorsorge / Generationenvertrag	110 - 114
24. Zinseszins & Inflation	115 - 118
25. Ihr Mitbewerber	119
26. Kundenreaktionen	120 - 122
27. Abschlussphase	123 - 126
28. Erfolgspyramide	127 - 131
29. Empfehlungen	132 - 135
30. Motivation	136 - 138
31. Kundenansprache	139 - 141
32. Girokontenschutz	142 - 143
33. Nützliche Ansprachecharts	144 - 156
34. Schlusswörter	157 - 159