



verkauft!



**vertriebs
kraft**

speaking. training. coaching

was erwartet sie?

aus der praxis – für die praxis

einstellung zum beruf des versicherungsverkäufers 4

fachwissen für versicherungsverkäufer 5

bestehende kundenpotenziale nutzen 6

neukunden-akquise 7

weiterempfehlung 8

terminvereinbarung 9

bedarfserhebung 10

lösungspräsentation 11

// vertriebskraft



**michael
roth, mba**



**christian
tumeltshammer, mba**

Im Versicherungsverkauf gelten drei wesentliche Grundsätze:

- Vertrieb muss einfach sein,
- Kein Verkauf ohne Problem
- Nutzen vor Preis.

Dafür steht **vertriebskraft**.

Michael Roth und Christian Tumeltshammer kommen beide aus dem Versicherungsverkauf und geben ihre Erfahrungen und ihr Know-how an Verkäufer weiter. Alles was Sie in den Vorträgen, Seminaren und Coachings hören, wurde bereits für Sie in der Praxis getestet.

„Wir sind keine Theoretiker, sondern Praktiker!“

Ihre Verantwortung als Versicherungsverkaufende haben wir für Sie in einem Film auf unserer Website zusammengefasst.

www.vertriebskraft.at/downloads/

Christian Tumeltshammer und Michael Roth:
Ihre Vertriebskraft unterstützt Sie bei Vorträgen, Seminaren und Coachings.



Warum sind Versicherungsverkaufende mit ihrer Berufsbezeichnung unzufrieden?

Warum sind sie auf ihren Beruf nicht stolz? Offenbar liegt ein Imageproblem vor.

4

einstellung zum beruf der versicherungsverkäufer

Gehen Ihre Mitarbeiter mit Stolz an ihre Arbeit heran?

Sie wollen selber etwas für die Verbesserung Ihres Berufsbildes tun?

Salesmanager, Verkaufsberater, Key-Account-Manager oder ähnliche Begriffe werden nicht reichen, um mit Stolz zu verkaufen.

Verantwortungsvolle und stolze Verkaufende sind sich dessen bewusst, dass es nicht nur darum geht, die geschaffenen Werte der Kunden zu versichern. Sie wissen, dass sie im Bereich der Personenversicherung existenzgefährdende Risiken absichern müssen.

Wenn dieser Bewusstseinswandel gelingt, können alle Versicherungsverkaufende stolz auf ihren Beruf sein. Der Beruf wird nicht mehr als „Notlösung“ gesehen, sondern mit großer Zufriedenheit lange Zeit erfolgreich gelebt werden.

Sie erwartet:

- Berufsethik
- Elevator-pitch
- Visionen und Ziele entwickeln
- Kommunikation
- Verkaufen auf Augenhöhe
- Optimierung von Arbeitsprozessen
- Umgang mit Niederlagen

Sie erreichen:

Mit Stolz Versicherungen verkaufen.

Vermeintlich komplizierte
Sachverhalte „kundisch“ erklären.

vertriebs kraft

fachwissen für versicherungsverkäufer

5

Im Vordergrund eines erfolgreichen Unternehmens stehen fachlich kompetente Mitarbeiter.

Häufig werden nur jene Themenbereiche von diesen angesprochen, in denen sie sich sicher sind. Speziell der Personenversicherungsbereich unterliegt aufgrund politischer und / oder wirtschaftlicher Veränderungen einem ständigen Wandel, mit dem die Mitarbeiter Schritt halten sollten, um auf die sich dadurch veränderten Kundenbedürfnisse eingehen zu können. Es ist oft schwierig, aus der großen Fülle an Informationsquellen die jeweils passenden und aktuell geltenden herauszufiltern. Die Versicherungsverkäufer sind nicht nur für die Gestaltung ihrer Ziele, sondern auch für die Weiterbildung verantwortlich.

Sie erwartet:

- Pensionskonto als Basis für den Lebensversicherungs-Verkauf
 - Einkommensabsicherung
 - Finanzielle Sicherheit der Familie
 - Den Lebensstandard im Alter erhalten
- Zielgruppenorientiertes Sozialversicherungs-Know-how
Die Lücken der gesetzlichen Sozialversicherung sind die Basis für eine richtige Absicherung gegenüber existenzbedrohenden Risiken.
Notwendiges Basiswissen der Sozialversicherung inkl. Pensionskonto.
- Storytelling im Versicherungsverkauf
 - Kindervorsorge die der Staat finanziert
 - Kostenfreie Einkommensabsicherung
u.v.a.m.

Sie erreichen:

Weiterentwicklung des
fachlichen Know-how.



Wie nutze ich meine bestehenden Potenziale am besten?

6

bestandskundenausbau mit system

Viel Energie verpufft in der Neukunden-Akquise – was Anlass zu Frust und Unzufriedenheit in sich birgt.

Dabei gibt es im eigenen Kundenstock viel unentdecktes Potenzial. Dies zu erkennen und auszuschöpfen ist die Aufgabe verantwortungsvoller Verkäufer. Jeder Kunde soll umfassend und vor allem unvoreingenommen vom Verkäufer beraten werden.

Sie erwartet:

- Von der Beschwerde zum zufriedenen Kunden
- Vom Schaden zum Verkaufsabschluss
- Regelmäßiger Kontakt zu bestehenden Kunden
- Arbeitssystematik
- Wartung von Kundendaten
- Vom einspartigen Kunden zum Vollkunden

Sie erreichen:

Bestehende Kundenpotenziale erfolgreich und gewinnbringend ausbauen.

Die Möglichkeiten, an Neukunden zu kommen, sind schier unendlich.

vertriebskraft

neukunden-akquise

7

Diese Möglichkeiten zu erkennen und vor allem zu nützen liegt in der Hand des jeweiligen Verkäufers.

Gerade in Zeiten von immer größer werdender Konkurrenz (unter anderem auch durch das World-Wide-Web), gewinnt die Neukundenansprache immer mehr an Bedeutung. Neue Kunden gewinnen Sie am Besten mit einer gut durchdachten Methode.

Sie erwartet:

- Zielkundendefinition
- Möglichkeiten erkennen und Strategien entwickeln
- Selbstmanagement
- Eigenmarketing
- Elevator-pitch
- Aufbau von Sympathie, Vertrauen und Kompetenz
- Umgang mit persönlicher Ablehnung

Sie erreichen:

Kontakte zu nützen, um jederzeit ausreichend Termine vereinbaren zu können.



Warum dürfen nur Ihre bestehenden Kunden von Ihrer Beratung profitieren?

8

weiterempfehlung

Nützen Sie das Umfeld Ihrer zufriedenen Kunden!

Aus Scheu, aufdringlich zu wirken, wird die Weiterempfehlung von Versicherungsverkaufenden nicht – oder zu wenig – angesprochen. Es mangelt häufig an Methoden, um an Empfehlungsadressen zu kommen.

Sie erwartet:

- Möglichkeiten der Weiterempfehlung
- Techniken
- Zielgruppendefinition
- Terminvereinbarung mit Empfehlungsgeber
- Kontakt- und Empfehlungsgespräch
- Terminvereinbarung mit Empfehlungskunden

Sie erreichen:

Proaktive Neukundengewinnung durch Weiterempfehlung.

Oft scheitern Verkaufende
an der Hürde Telefon.

vertriebs kraft

terminvereinbarung

9

Durch mehr Termine zu mehr Geschäft.

Die telefonische Terminvereinbarung wird von vielen Mitarbeitern als lästige Notwendigkeit empfunden, obwohl diese Methode die effizienteste und schnellste Möglichkeit ist, um qualifizierte Termine zu vereinbaren.

Sie erwartet:

- Grundlagen der Kommunikation
- Stimmung
- Stimme
- Rahmenbedingungen
- Organisation und Planung
- Individuelle, persönliche Gesprächsleitfäden
- Fragetechniken
- Einwandbehandlung
- Echttelefonie

Sie erreichen:

Mit Sicherheit und Freude erfolgreich telefonisch Termine vereinbaren.



Welchen Bedarf hat mein Kunde?
Wie ermittle ich diesen?

10

bedarfserhebung

Um bedarfsgerecht zu verkaufen, muss dem Kunden sein Risikobild leicht und verständlich aufgezeigt werden.

Was verkaufe ich dem Kunden? Was kann er brauchen? Oft zerbrechen sich die Verkaufenden ihre Köpfe und versuchen diese Fragen für die Kunden zu beantworten. Der Produktverkauf wird noch sehr häufig betrieben, allerdings wird zu wenig auf die Bedürfnisse der Kunden eingegangen. Sobald der Bedarf erhoben ist, erkennt der Kunde seinen Nutzen und eine Lösung ist schnell gefunden.

Sie erwartet:

- Grundlagen der Kommunikation
- Wie kann ich individuell sein
- Fragetechniken: Kundenwünsche erfragen – Motive erkennen
- Pencil Selling
- Darstellung von kundenbezogenen Risikobildern
- Kein Verkauf ohne Problem
- Vorwegabschlüsse im Gespräch einbauen
- Auftrag einholen

Sie erreichen:

Durch ehrliches Interesse am Kunden einen klaren Bedarf erkennen.

vertriebs kraft

Nutzen vor Preis!
Der Preis ist somit nicht das
Verkaufsargument Nr. 1.

lösungspräsentation

11

Kunden kaufen wegen Vertrauen, Sympathie und Kompetenz der Verkaufenden.

Viele Verkäufer sehen den Preis als das Verkaufsargument Nr. 1 und befürchten, deswegen den Abschluss nicht zu machen. Werden bedarfsgerechte Lösungen aufgrund der persönlichen individuellen Situation des Kunden und keine Schätzungen mehr nach Leistbarkeit erstellt, dann erkennt der Kunde sein Risiko und der Preis steht nicht mehr im Vordergrund.

Sie erwartet:

- Zusammenfassung der Risikobilder aus dem Erstgespräch
- Nutzen vor Preis
- Präsentationstechnik
- Abschlusstechnik
- Einwandbehandlung
- Ausblick in die zukünftige Zusammenarbeit mit den Kunden

Sie erreichen:

Verkauf wird
„einfach“ sein.





vertriebskraft

Den Stellenwert der Versicherungsverkaufenden stärken.

Christian Tumeltshammer und Michael Roth, die Geschäftsführer und Gründer der Firma vertriebskraft, haben einen bemerkenswerten Karriereweg hinter sich. Vom Versicherungsverkäufer über die Führungsetage bis hin zu erfolgreichen Speakern, Trainern und Coaches.

Aus der Praxis kommend, begeistern sie mit ihren Verkaufsmethoden ihre Kunden. Dabei macht es keinen Unterschied, ob sie Einzelpersonen betreuen oder vor ausverkaufter Halle interessierte Menschen mit ihren Verkaufsideen begeistern.

Viele Zuhörer können das Gelernte schon am nächsten Tag bei ihren Kunden erfolgreich anwenden.



verkauft!

Gute Verkäuferinnen und Verkäufer helfen mit ihrer seriösen Beratung Menschen, im Schadensfall mit der richtigen Absicherung finanzielle Schwierigkeiten zu vermeiden. Selbstbewusste Versicherungsverkaufende besprechen alle möglichen Risiken und Problemfelder, die ihre Kunden betreffen können.

Sie sprechen nicht nur über den bekannten Bedarf, sondern nehmen sich auch die Zeit, auf Themen hinzuweisen, die den Kunden nicht bewusst sind.

Verkäuferinnen und Verkäufer können wir trainieren – Kunden nicht!

A close-up photograph of a middle-aged man with short, graying hair. He is wearing a dark suit jacket, a white dress shirt, and a dark tie with a subtle grid pattern. A thin, gold-colored headset microphone is positioned around his ear. He is looking upwards and to the right with a slight smile, his hands are partially visible near his chest. The background is a soft, out-of-focus blue and white.

„ Wir werden den Verkauf im
Versicherungswesen revolutionieren



vertriebs kraft

Referenzen:

2 300 Coaching-, Trainings-, und Speaker-Termine

1 800 Coachings von Versicherungsverkaufenden
im letzten Jahr

Allianz Elementar Versicherungs AG

Wüstenrot Versicherungen

WIFI

Raiffeisenbank Region Grieskirchen

Hypo Landesbank Steiermark

Hypo Landesbank Niederösterreich

RISK Österreich GmbH

HDI Lebensversicherung AG

DAS Rechtsschutz AG Wien

Uniq AG Landesdirektion Steiermark

Verkauf im Versicherungswesen optimieren

wir sind die praktiker!



vertriebskraft

speaking. training. coaching

vertriebskraft
tumeltshammer & roth gmbh
getreidestraße 5, 4621 sipbachzell

christian tumeltshammer, mba
geschäftsführung
tel.: +43 (0) 699 / 18 79 71 83

michael roth, mba
geschäftsführung
tel.: +43 (0) 699 / 18 79 64 78

www.vertriebskraft.at

