

DERUNGS Coachings & Trainings

Rechtsschutzverkauf ist ganz einfach!
Steigern Sie ab sofort Ihren Umsatz. **Nachhaltig!**

Markus Derungs - Mobile 079 663 39 39

markus@derungscoaching.ch

DERUNGS - A guats Gefühl, a suberi Sach

Akkreditierter Bildungsanbieter von



Business-Coachings

- ✓ Sales talk: - Rechtsschutz für Unternehmen, Individuallösungen, Privatpersonen
 - Branchenlösungen, Prozesskostenversicherungen
 - Affinity, White Labelling, Vereine/Verbände

- ✓ POS-Begleitungen (Sales/TeleSales)

- ✓ Motivation, Ziel-Coachings, Konflikt-Coachings, Selbstreflektierende Massnahmen

Profitieren Sie von der erfolgreichen Verbindung aus: **Versicherungsverkauf/NLP/MotivAction und Energy.**
Coachings à 90 Minuten in Herrliberg oder über die BusinessLine

Business Trainings - «Always a happy landing!»

Eröffnung (Take off)

Wie sprechen Sie den Rechtsschutz an, damit Ihre Kunden neugierig werden? - Wie gelingt es Ihnen, Interesse bei Ihren Kunden zu wecken, Probleme herauszufiltern und zu lösen, so wie das Motiv des Kunden zu klären und zu erfüllen!

Argumente (Flight)

Mit welcher Strategie überzeugen Sie den Kunden wirkungsvoll? Wie beziehen Sie Ihren Kunden ein, so dass für beide eine win-win-Situation entsteht? Welche Werkzeuge stehen zur Verfügung, um bei bekannten Problemen die Sinneskanäle zu erreichen?

Abschluss (Landing)

Welche Möglichkeiten gibt es, dem Kunden einen Abschluss schmackhaft zu machen?

Antworten auf Fragen (Turbulences)

Wir räumen Sie Glaubenssätze Ihrer Kunden aus. Mit welchen Techniken beantworten Sie die Fragen des Kunden, erkennen Sie die Fragen hinter den Fragen und bestärken Sie den Kunden über die Sinneskanäle.

DERUNGS COACHING GMBH HOLZWIESSTRASSE 25 CH-8704 HERRLIBERG MARKUS DERUNGS MOBILE 079 663 39 39 MARKUS@DERUNGS.COACHING.CH

Business-Trainings (Standard) - Dauer/Credits/Honorare

	Dauer	Credits	List	VIP	Group
✓ Sales talk RSVP	1x90	2	180	120	60
✓ Sales talk RSVU	1x90	2	180	120	60
✓ Sales talk RSVI/Corporate	1x90	2	180	120	60
✓ TeleSales	1x90	2	180	120	60
✓ Individual	nV	nV	nV	nV	nV

DERUNGS
COACHINGS & TRAININGS

Trainings tailor made!

Um Ihr Training Ihren Bedürfnissen anzupassen, finden wir gemeinsam mit Ihnen Lösungen, so individuell wie Sie selbst sind.

Wir möchten, dass Sie zurückblickend sagen können, dass sich Ihre Widerstände nachhaltig aufgelöst haben!

Natürlich nimmt es mich jetzt wunder, was für Sie aktuell im Vordergrund steht.

Herzliche Grüsse

Ihr Markus Derungs

Rechtsschutzverkauf ist ganz einfach!

Der Verkauf von Rechtsschutz ist ganz einfach. Zeigen Sie Ihrem Partner kompetent, kraftvoll und wirkungsvoll den Nutzen seiner individuellen Lösung auf und schliessen Sie ganz einfach ab!

Wählen Sie aus den einzelnen Segmenten das Produkt aus, welches für Sie und Ihre Mitarbeitenden aktuell besonders interessant sind.

Nehmen Sie sich die **90 Minuten** und steigern Sie Ihren Rechtsschutzverkauf. **Nachhaltig!**

SalesTrainings Rechtsschutz



Gerne zeige ich Ihnen leicht verständlich die Besonderheiten der einzelnen Produkte auf, gebe interessante Beispiele aus der Praxis des Rechtsdienstes ab und beantworte Ihre Fragen.

Training 1 Rechtsschutz für Unternehmen (Standard/Individual/Branchen)

Training 2 Rechtsschutz für Unternehmen (Kollektiv/Rahmenverträge)

Training 3 Rechtsschutz für Privatpersonen (Standard)

Und so geht es!

Eröffnung/Bedarf (Take-off)

Wie sprechen Sie den Rechtsschutz an, damit Ihre Kunden neugierig werden? - Wie gelingt es Ihnen, Interesse bei Ihren Kunden zu wecken, Probleme herauszufiltern und zu lösen, so wie das Motiv des Kunden zu klären und zu erfüllen!

Argumentation (Flight)

Mit welcher Strategie überzeugen Sie den Kunden wirkungsvoll? Wie beziehen Sie Ihren Kunden ein, so dass für beide eine win-win-Situation entsteht? Welche Werkzeuge stehen zur Verfügung, um bei bekannten Problemen die Sinneskanäle zu erreichen?


Abschluss (Landing)

Welche Möglichkeiten gibt es, dem Kunden einen Abschluss schmackhaft zu machen?

Antworten auf Kundenfragen (Turbulences)

Mit welchen Techniken beantworten Sie die Fragen des Kunden, erkennen Sie die Fragen hinter den Fragen und bestärken Sie den Kunden über die Sinneskanäle!

Präsenz-Trainings/90 Minuten/Training = 2 Cicero Credits

Akkreditierter Bildungsanbieter von 

Produkte des Rechtsschutzes

Gerne zeige ich Ihnen leicht verständlich die Besonderheiten der einzelnen Produkte auf, gebe interessante Beispiele aus der Praxis des Rechtsdienstes ab und beantworte Ihre Fragen.

- ✓ Rechtsschutz für Unternehmen (Standard/Individual/Branchen)
- ✓ Rechtsschutz für Unternehmen (Kollektiv/Rahmenverträge)
- ✓ Rechtsschutz für Privatpersonen (Standard)

RSV Produkte - Trainings

Der RS hat heute ein ganz anderes Image als in den 80er Jahren. Die heutigen Produkte tragen den Bedürfnissen schon als Standard-Produkt weitgehend Rechnung.

Der RS hat aber auch eine soziale Komponente. Er schafft gleich lange Spiesse.

Oft wird der RS nicht thematisiert, weil der Kunde ja unbequeme Fragen stellen könnte. Stellen Sie sich diesen Fragen.

Für Sie als Broker ist es aber auch eine Haftungsfrage. Ich gehe davon aus, dass Sie den RS thematisieren. Wenn Ihr Kunde diese Risiken selbst tragen möchte, dann ist es ja Recht. Wir wollen ihm ja keine Police verkaufen.

Aus den Produkte-Trainings

Hier ein paar Punkte aus dem Inhalt: Warum eine RSV? – Warum eine RSV aus Sicht des Kunden? – Warum eine RSV aus Sicht des Brokers? – Die wichtigsten Merkmale im Standard – Interessante Zusatzmodule – Individuelle Lösungen – Vergleiche von Produkten und deren Anbieter – Freie Anwaltswahl und Vieles mehr.

Individuell wie Sie selbst!

Standard

Die heutigen Standard-Lösungen sind bereits sehr umfassend und zu interessanten Konditionen erhältlich.
Lassen Sie sich in diesem Produkte-Training über die wichtigsten Merkmale der RSV informieren.

Individual

Seien Sie top informiert über weitergehende Möglichkeiten der RSV. Spätestens jetzt hat es mit einem Policen-Verkauf nichts mehr zu tun.

Kollektiv/Rahmenverträge

Seien Sie kreativ. Sprechen Sie Zielgruppen aktiv auf Lösungen an. Sie heben sich nun definitiv von vielen Marktteilnehmern ab und gehören zu den Experten.
Was ist eine Prozesskostenlösung? – Wie kann Ihr Kunde sich in Teilgebieten sinnvoll schützen? – Wie kann das Risiko in der Zusammenarbeit zwischen dem eigenen HR und der internen Rechtsabteilung und einem RSV-Partner verteilt werden?

Rechtsschutzverkauf ist ganz einfach!

Der Verkauf von Rechtsschutz ist ganz einfach. Zeigen Sie Ihrem Partner kompetent, kraftvoll und wirkungsvoll den Nutzen seiner individuellen Lösung auf und schliessen Sie ganz einfach ab!

Wählen Sie aus den einzelnen Segmenten das Produkt aus, welches für Sie und Ihre Mitarbeitenden aktuell besonders interessant sind.

Nehmen Sie sich die **90 Minuten** und steigern Sie Ihren Rechtsschutzverkauf. **Nachhaltig!**

Produkte des Rechtsschutzes



Gerne zeige ich Ihnen leicht verständlich die Besonderheiten der einzelnen Produkte auf, gebe interessante Beispiele aus der Praxis des Rechtsdienstes ab und beantworte Ihre Fragen.

Training 1 Rechtsschutz für Unternehmen (Standard/Individual/Branchen)

Training 2 Rechtsschutz für Unternehmen (Kollektiv/Rahmenverträge)

Training 3 Rechtsschutz für Privatpersonen (Standard)

Und so geht es!


Ein paar Gedanken zum RS

Der RS hat heute ein ganz anderes Image als in den 80er Jahren. Die heutigen Produkte tragen den Bedürfnissen schon als Standard weitgehend Rechnung.

Der RS hat aber auch eine soziale Komponente. Er schafft gleich lange Spiesse.

Oft wird der RS nicht angesprochen, weil der Kunde ja unbequeme Fragen stellen könnte. Stellen Sie sich diesen Fragen.

Für Sie als Broker ist es aber auch eine Haftungsfrage. Ich gehe davon aus, dass Sie den RS thematisieren. Wenn Ihr Kunde diese Risiken selbst tragen möchte, dann ist es ja Recht. Wir wollen ihm ja keine Police verkaufen.

Akkreditierter Bildungsanbieter von  Cicero

DERUNGS

CONSULTING COACHING TRAINING

Standard

Die heutigen Standard-Lösungen sind bereits sehr umfassend und zu interessanten Konditionen erhältlich.

Lassen Sie sich in diesem Produkte-Training über die wichtigsten Merkmale der RSV informieren.

Individual

Seien Sie top informiert über weitergehende Möglichkeiten der RSV. Spätestens jetzt hat es mit einem Policen-Verkauf nichts mehr zu tun.

Kollektiv/Rahmenverträge

Seien Sie kreativ. Sprechen Sie Zielgruppen aktiv auf Lösungen an. Sie heben sich nun definitiv von vielen Marktteilnehmern ab und gehören zu den Experten.

Was ist eine Prozesskostenlösung? – Wie kann Ihr Kunde sich in Teilgebieten sinnvoll schützen? – Wie kann das Risiko in der Zusammenarbeit zwischen dem eigenen HR und der internen Rechtsabteilung und einem RSV-Partner verteilt werden?


Privatpersonen

Sprechen Sie Ihren Gesprächspartner direkt auch auf seine persönliche RSV an. Das rundet Ihr Experten-Verständnis ab.

Aus dem Produkte-Training

Hier ein paar Punkte aus dem Inhalt: Warum eine RSV? – Warum eine RSV aus Sicht des Kunden? – Warum eine RSV aus Sicht des Brokers? – Die wichtigsten Merkmale im Standard – Interessante Zusatzmodule – Individuelle Lösungen – Vergleiche von Produkten und deren Anbietern – Freie Anwaltswahl und Vieles mehr.

Präsenz-Trainings/90 Minuten/Training = 2 Cicero Credits

Akkreditierter Bildungsanbieter von  Cicero

DERUNGS COACHING GMBH

HOLZWIESSTRASSE 25 CH-8704 HERRLIBERG TELEFON 043 300 40 40 MARKUS@DERUNGS COACHING.CH
WWW.DERUNGS COACHING.CH