

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 