

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