

# SV Plan plus – ein rundes Konzept, von der Vorstellung bis zum Abschluss

Im letzten VertriebsJournal hatten wir Ihnen ja schon das neue Rundum-Beratungskonzept „SV Plan plus“ und die darin enthaltenen Verkaufshilfen vorgestellt. Alle Unterlagen können Sie wie gewohnt kostenlos über die SEG-Plattform bestellen (Standardkatalog/ Allgemeine Vordrucke/ SV Plan plus) bzw. im SV Net unter Marketing/Vertrieb anschauen und downloaden.

Endlich ist es vollständig: Das Verkaufskonzept SV Plan plus wurde um den letzten noch fehlenden Baustein ergänzt – die Verkaufshilfe „haptisches Zahnrad“.

Beginnen Sie nach der persönlichen Vorstellung bei Ihren Kunden das Verkaufsgespräch zunächst mit der Agenda/dem Beratungskonzept aus dem SV

Zahnrad, mit dessen Hilfe Sie eine Priorisierung der Themen vereinbaren. Somit wird auch durch eigenes Mitwirken des Kunden dessen Interesse verstärkt bzw. der Kunde kann anhand der fehlenden Bausteine im Zahnrad selbst erkennen, in welcher

Sparte akuter Beratungsbedarf besteht. Im dazugehörigen Booklet finden Sie einige



Ansprachebeispiele zu dieser Hilfe. Diese haptische Unterstützung erhalten Sie exklusiv in der Basis- und Start-Ausbildung oder per Anfrage direkt von Ihrem Vertriebscoach (nicht über die SEG-Plattform bestellbar).

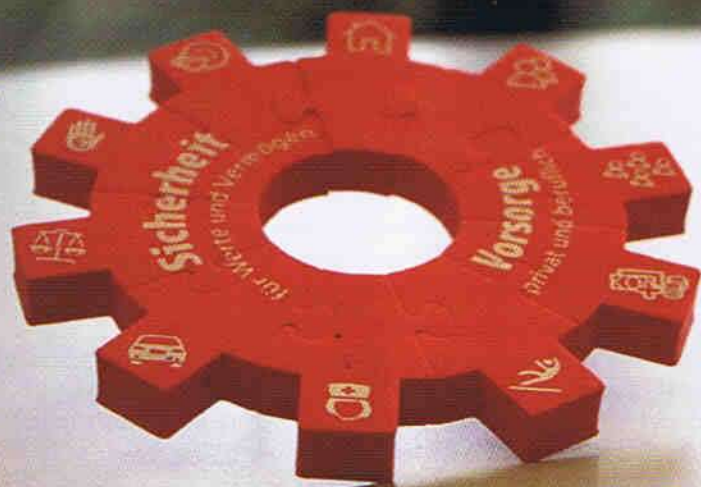
Beginnen Sie dann mit Aufnahme der „Ist-Situation“ Ihres Kunden mithilfe des Analysebogens aus dem SV Plan plus. Dieser wurde dank der vielen Rückmeldungen aus dem Außendienst immer wieder modifiziert und ist nun ein komplett ausgereiftes Werk. Hierfür nochmals herzlichen Dank an alle Mitwirkenden. Übrigens können Sie den Bogen im SV Net auch als ausfüllbare PDF runterladen, was die Handhabung nochmals erleichtert.

Zur genaueren Ermittlung des Bedarfs bzw. der Lebensplanung und der persönlichen finanziellen Lücken Ihrer Kunden nehmen Sie die Einleger „Ziele und

Wünsche“ und „Vorsorgungslückenbogen“.

Vereinbaren Sie dann mit Ihren Kunden, welche Lücken für ihn existenzbedrohlich sind, welche er nicht selbst tragen kann und/oder tragen möchte und somit abdecken muss.

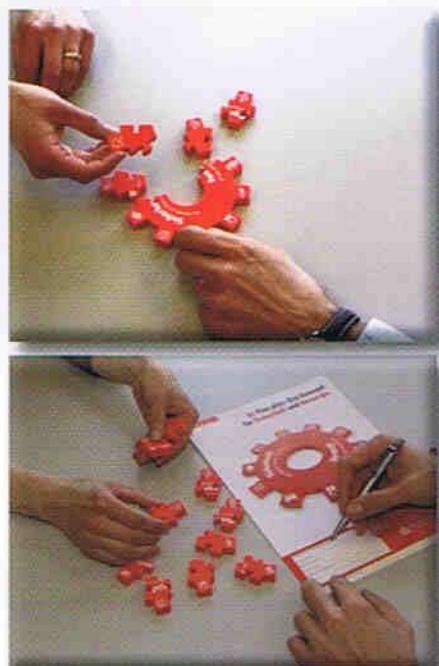
Verwenden Sie zur Darstellung der Risiken die passenden Verkaufshilfen. Diese können Sie als Komplettsatz ebenfalls über die SEG Plattform (Be-



Plan plus. „Lieber Herr Kunde, wir haben einen sehr hohen Qualitätsstandard in unserer Beratung, den ich Ihnen vorab gerne vorstellen möchte.“

Ihr Vorteil liegt darin, dass der Kunde genau weiß, was auf ihn zukommt. Wenn er diesem Konzept zustimmt, haben Sie bereits Ihren ersten Vorabschluss in der Tasche.

Verstärken Sie das Kundeninteresse nach dem „O.K.“ mit dem haptischen



Der Analysebogen

# SV Plan plus – ein rundes Konzept, von der Vorstellung bis zum Abschluss

Im letzten VertriebsJournal hatten wir Ihnen ja schon das neue Rundum-Beratungskonzept „SV Plan plus“ und die darin enthaltenen Verkaufshilfen vorgestellt. Alle Unterlagen können Sie wie gewohnt kostenlos über die SEG-Plattform bestellen (Standardkatalog/Allgemeine Vordrucke/ SV Plan plus) bzw. im SV Net unter Marketing/Vertrieb anschauen und downloaden.

Endlich ist es vollständig: Das Verkaufskonzept SV Plan plus wurde um den letzten noch fehlenden Baustein ergänzt – die Verkaufshilfe „haptisches Zahnrad“.

Beginnen Sie nach der persönlichen Vorstellung bei Ihren Kunden das Verkaufsgespräch zunächst mit der Agenda/dem Beratungskonzept aus dem SV

Zahnrad, mit dessen Hilfe Sie eine Priorisierung der Themen vereinbaren. Somit wird auch durch eigenes Mitwirken des Kunden dessen Interesse verstärkt bzw. der Kunde kann anhand der fehlenden Bausteine im Zahnrad selbst erkennen, in welcher

Sparte akuter Beratungsbedarf besteht. Im dazugehörigen Booklet finden Sie einige

SV Plan plus: Das Konzept für Sicherheit und Vorsorge.



Angebot mit Leistungsübersicht



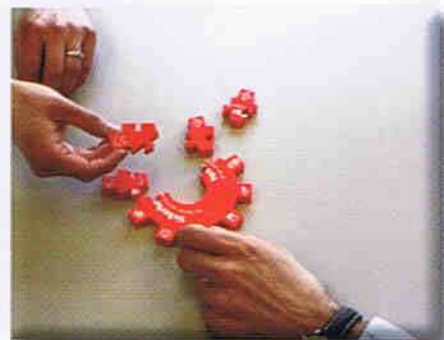
Ansprachebeispiele zu dieser Hilfe. Diese haptische Unterstützung erhalten Sie exklusiv in der Basis- und Start-Ausbildung oder per Anfrage direkt von Ihrem Vertriebscoach (nicht über die SEG-Plattform bestellbar).

Wünsche“ und „Versorgungslückenbogen“.

Vereinbaren Sie dann mit Ihren Kunden, welche Lücken für ihn existenzbedrohlich sind, welche er nicht selbst tragen kann und/oder tragen möchte und somit abdecken muss.

Verwenden Sie zur Darstellung der Risiken die passenden Verkaufshilfen. Diese können Sie als Komplettsatz ebenfalls über die SEG Plattform (Be-

Beginnen Sie dann mit Aufnahme der „Ist-Situation“ Ihres Kunden mithilfe des Analysebogens aus dem SV Plan plus. Dieser wurde dank



Der Analysebogen

Plan plus. „Lieber Herr Kunde, wir haben einen sehr hohen Qualitätsstandard in unserer Beratung, den ich Ihnen vorab gerne vorstellen möchte.“

Ihr Vorteil liegt darin, dass der Kunde genau weiß, was auf ihn zukommt. Wenn er diesem Konzept zustimmt, haben Sie bereits Ihren ersten Vorabschluss in der Tasche.

Verstärken Sie das Kundeninteresse nach dem „O.K.“ mit dem haptischen

dungen aus dem Außendienst immer wieder modifiziert und ist nun ein komplett ausgereiftes Werk.

Hierfür nochmals herzlichen Dank an alle Mitwirkenden. Übrigens können Sie den Bogen im SV Net auch als ausfüllbare PDF runterladen, was die Handhabung nochmals erleichtert.

Zur genaueren Ermittlung des Bedarfs bzw. der Lebensplanung und der persönlichen finanziellen Lücken Ihrer Kunden nehmen Sie die Einleger „Ziele und