

Mit Geld-  
zurück-  
Garantie!

Makler

M-Coach

Die 3 Module wenden sich direkt an den Makler mit BAV-Ambitionen und zugleich an jene Maklerbetreuer von Versicherern (M-Coaches), die „ihren“ Maklerpartnern einen Top-BAV-Support bieten möchten.

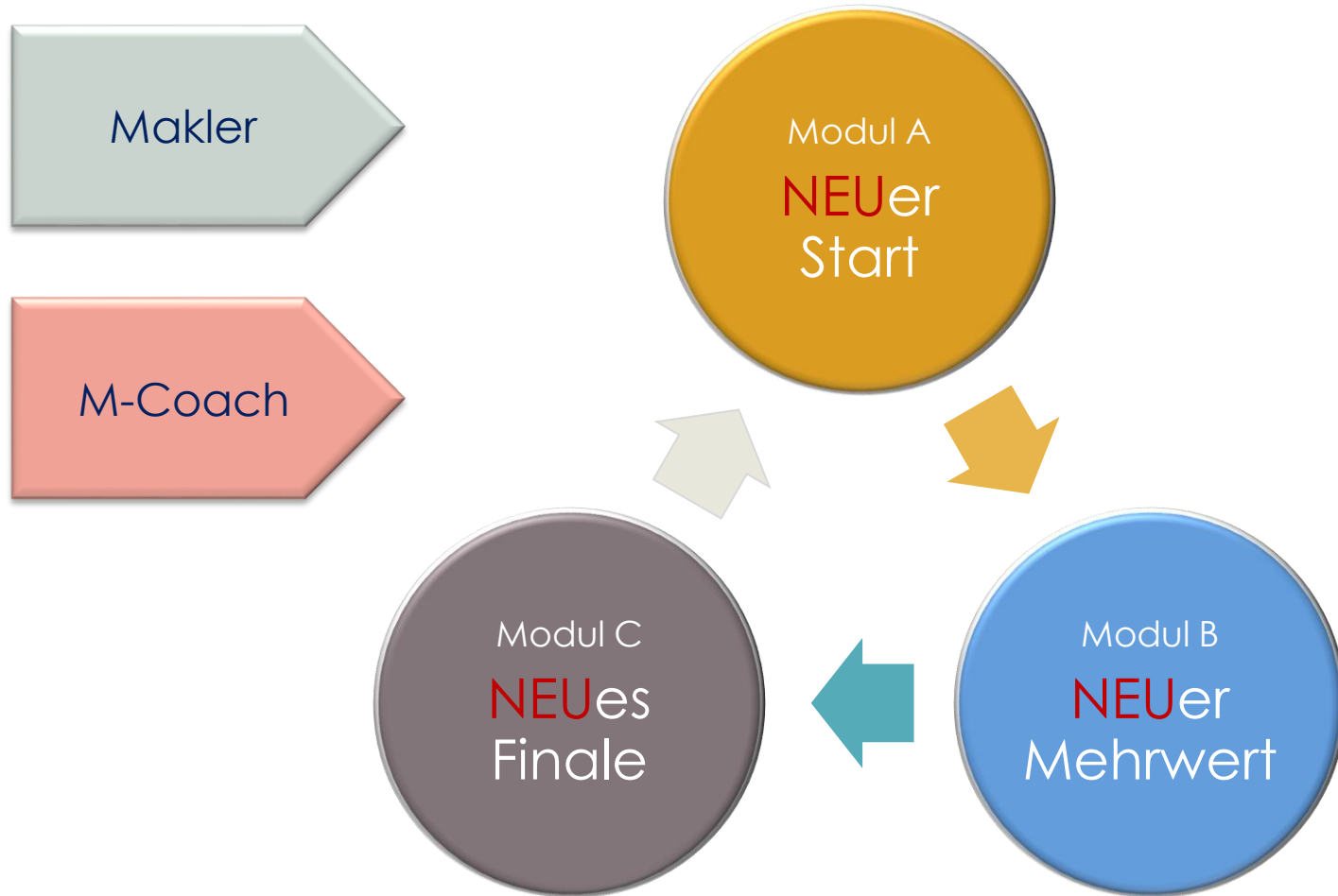
Zielsetzung des Trainings sind:

Für den Makler:

- ✓ Fach-Know-How BAV
- ✓ Praxiswissen eines BAV-Spezialisten (seit 1998)
- ✓ Begleitung beim Transfer von Beratung und Verkauf

Für den Coach:

- ✓ Fach-Know-How BAV
- ✓ Verkaufstools, zur Weitergabe an den Makler
- ✓ Praxisorientierte Planung und Argumentation



## Das Modell „Verkaufen“

Persönliche und fachliche Vorbereitung /Fitness

NEUer Start

Gesprächsteile

- Eröffnung
- Bedarfsermittlung
- Argumentation

NEUer Mehrwert

Gesprächsteile

- Lösung
- Abschluss

NEUes Finale

Service

Makler

## Das Modell „Coachen“

Persönliche und fachliche Vorbereitung /Fitness

NEUer Start

Beziehungselemente

- Erstkontakt
- Miteinander
- Fordern/Fördern

NEUer Mehrwert

Beziehungselemente

- (Ent-)Bindung
- Erfolg sichern

NEUes Finale

Service

M-Coach

## NEUer Start

Modul A: Makler

- **I Das BAV Potential**
  - Der Kundentrichter / Mindset Erstgespräch
- **II Der 1:1 Verkauf**
  - Beziehung auf Augenhöhe
  - Dialog mit Nutzenfokus

## NEUer Start

Modul A: M-Coach

- **I Beziehungsmanagement**
  - M-C als Entrepreneur; nicht „Mehr“ sondern „Besseres“
- **II Berater sein statt Betreuer**
  - M-Partner finden / festigen / fördern / fordern
  - Das „90-Tage-Projekt“

Organisation  
Budget

- 9:30 – 16:30 (Workshop)
- € 1.800,- zzgl. MWSt.

## NEUer Mehrwert

Modul B: Makler

- I **Mehrwert Kundenführung**
  - Der Start entscheidet
- II **Mehrwert Erfolgspartnerschaft**
  - Führen/Folgen/Erleben
  - Von Argumenten und Innovationen

## NEUer Mehrwert

Modul B: M-Coach

- I **Mehrwert Selbstführung**
  - 3 Prinzipien
- II **Mehrwert Erfolgspartnerschaft**
  - Begeistern, nicht Belehren
  - Betreuer war gestern

Organisation  
Budget

- 9:30 – 16:30 (Workshop)
- € 1.800,- zzgl. MWSt.

**NEU**es Finale

Modul C: Makler

- **I Theorie des Abschlusses**
  - PsychoLogisches und UnLogisches
- **II Praxis des Abschlusses**
  - Nur 1 Argument zählt
  - Können durch Wollen

**NEU**es Finale

Modul C: M-Coach

- **I Commitment-Management**
  - Vom Vereinbaren und Einhalten
- **II Service mit „nicht alles“**
  - Servicieren effizient und zielgerichtet
  - Die 1:1 Beziehung

Organisation  
Budget

- 9:30 – 16:30 (Workshop)
- € 1.800,- zzgl. MWSt.



## H+P Hoffmann & Partner Sozialkapitalmanagement GmbH

Erich R. Hoffmann  
Geschäftsführender Gesellschafter

Wien: A-1030, Ungargasse 37  
Frankfurt: D-60596 Schaumainkai 69

hoffmann@hoffmann-partner.co.at  
www.hoffmann-partner-bav.eu