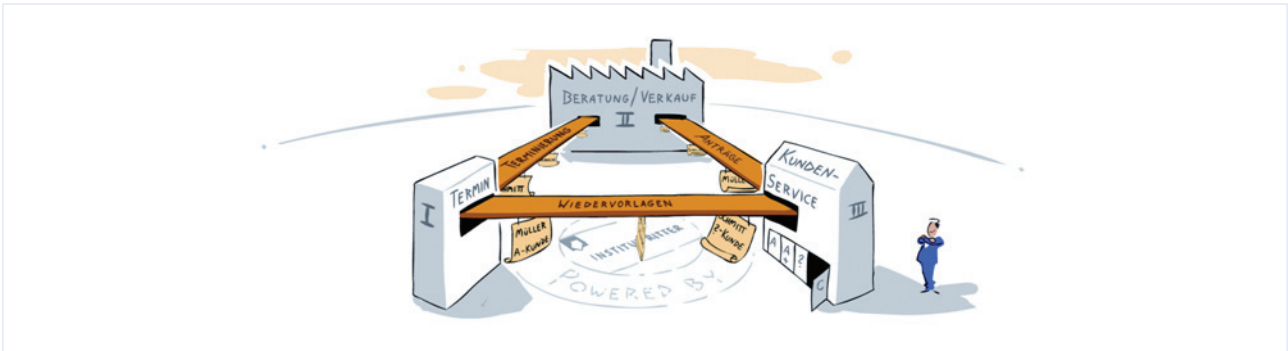




Webinar-Reihe
Mehr Vertrieb mit System
mit Steffen Ritter

Das Entwicklungsprogramm im deutschsprachigen Raum
für Vermittler und Finanzdienstleister sowie deren Vertriebsassistenten



Inhaber und Vertriebsassistent arbeiten gemeinsam daran ...

- ... die Verkaufsarbeit und die Verwaltungsarbeit zu automatisieren
- ... durch Standards die Arbeit des Innendienstes zu vereinfachen und zu verschlanken
- ... aus dem Innendienst heraus Verkaufsansätze zu erkennen und den Vertrieb zu forcieren
- ... den Kundenservice systematisch und professionell zu gestalten
- ... den besonderen Kunden besondere Betreuung zu geben

Kurzum ...

Arbeiten Sie mit uns daran, dass Ihr Unternehmen von selbst läuft!

Was ist ein Webinar?

- ✓ Mit der heute verfügbaren Technik und den aktuellen Bandbreiten im Internet ist es möglich, ein Seminar bzw. einen Workshop im Internet live und lebensecht – fast wie im Vor-Ort-Seminar – abzubilden.
- ✓ Sie sehen und hören den Trainer und Sie sehen seine Präsentation (eine Powerpoint, eine PDF oder einfach seinen Bildschirm).
- ✓ Sie können – natürlich nur wenn Sie möchten und Webcam sowie Mikrofon haben – selbst gehört und gesehen werden. Das ist aber nicht zwingend notwendig.
- ✓ Sie stellen live alle Fragen an den Trainer, die für Ihr Verständnis wichtig sind (entweder per Chat oder per Mikrofon).
- ✓ Sie entwickeln für Ihre Arbeit und Ihr Unternehmen live konkrete Transferbeispiele.

Vorteile der Webinar-Serie "Mehr Vertrieb mit System"

- ✓ Minimale Zeit, maximale Wirkung!
- ✓ Minimaler Zeiteinsatz durch kurze 1-Stunden-Einheiten direkt am eigenen Arbeitsplatz!
- ✓ Keine Seminarnebenkosten für Anreise, Reisezeitaufwand oder gar Übernachtungen.
- ✓ Die Themen richten sich in paralleler Durchführung zum einen an Sie als Unternehmer, zum anderen an Ihre Vertriebsassistent bzw. administrative Mitarbeiter Ihres Vermittlerbetriebs.
- ✓ Die einfache Nutzung ermöglicht eine regelmäßige Nutzung. So wird eine nachhaltige Umsetzung sichergestellt.
- ✓ Durch Zugriff auf die Aufzeichnungen aller vergangenen Webinare bauen Sie sich schnell Ihr ganz persönliches Bildungsarchiv im Unternehmen auf.

Modul 1 gemeinsam, dann Inhaber- und Innendienstthemen getrennt

Am Einstiegsmodul nehmen Inhaber und Vertriebsassistent gemeinsam teil, im Anschluss erfolgt die Erarbeitung in getrennten Webinaren, aber am gleichen Tag. Die Vertriebsassistent erhält insbesondere Know-how und Impulse für die operative Umsetzung, der Inhaber bekommt zusätzlichen Input zur optimalen Führung des Betriebs als Ganzes.

So wird auf beiden Seiten zum einen die beidseitige Motivation, zum anderen eine einheitliche gedankliche Ausgangsbasis sichergestellt, so dass der nachfolgende Transfer in den nächsten Wochen sehr viel einfacher ist.

Themen der ersten drei Module

→ Modul 1 So optimieren Sie Ihren Geschäftsalltag

13.10.2011 Im ersten Modul werden Wege erläutert, die eigene Arbeit effizienter zu gestalten. Der Inhaber und die Vertriebsassistent nehmen gemeinsam teil, da auch die Umsetzung im späteren Verlauf gemeinsam erfolgt. Ziel der Webinar-Reihe ist, dass sowohl die Vertriebsarbeit als auch die Verwaltungsarbeit besser organisiert und systematisch, im besten Falle automatisch laufen.

→ Modul 2 So gelingt professionelle Standardisierung

07.11.2011 Im zweiten Modul werden die ersten Schritte einer weiteren Standardisierung des eigenen Betriebs realisiert. Zugleich wird der Wert von Kundenklassen und umfangreiche Praxiserfahrungen erläutert, so dass es – so der teilnehmende Betrieb es möchte – im späteren Verlauf möglich wird, noch präziser auf den Bedarf verschiedener Kunden einzugehen.

→ Modul 3 So vermeiden Sie, dass Vorhaben wieder einschlafen

02.12.2011 Im dritten Modul beschäftigen wir uns damit, wie die Veränderung bestimmter Vorgehensweisen im Tagesgeschäft langfristig gelingen wird. Statt kurzfristig einmal etwas auszutesten geht es darum, ein nachhaltiges systematisches Handeln zu erreichen. Klares Ziel ist, Verbindlichkeit in der Umsetzung herzustellen und Ihre Vertriebsarbeit noch erfolgreicher zu machen.

Detailinhalte (u.a.) der ersten drei Module

→ Modul 1 Für Inhaber und Vertriebsassistentz

13. Oktober 2011, 11.00 Uhr

- Welche Bedeutung Gewohnheiten im Geschäftsalltag haben
- Wo der unternehmerische Wert von Standardisierungen liegt
- Wie dem Innendienst bzw. der Vertriebsassistentz die Arbeit vereinfacht wird
- Wie dem Inhaber bzw. dem Außendienst die Vertriebsarbeit erleichtert wird
- Mit welchen ersten Ideen die eigene Arbeit effizienter gestaltet werden kann
- Aufgabe: Zusammentragen von drei Abläufen, die standardisiert werden können

→ Modul 2 Für Inhaber

07. November 2011, 11.00 Uhr

- Wie ein Betrieb strukturiert werden kann, Einbeziehung der Aufgabe nach Modul 1
- Wie Kunden im eigenen Betrieb unterschiedlich betreut werden können
- Welche Aufgaben Inhaber- und welche Aufgaben künftig Mitarbeiteraufgaben sind
- Welche Bedeutung der Inhaber für den Erfolg der Umsetzung hat
- Wie der Prozess der Veränderung langfristig am Laufen bleibt
- Welche Aufgaben die Vertriebsassistentz nach dem Modul 2 absolvieren wird

→ Modul 2 Für Vertriebsassistentz

07. November 2011, 14.00 Uhr

- Welche Aufgaben des Innendienstes den Vertrieb unterstützen
- Wie Kunden im eigenen Betrieb unterschiedlich betreut werden können
- Wie anrufende Kunden im Vermittlerbetrieb normalerweise angesprochen werden
- Was beim Anruf von Kunden tatsächlich passieren sollte
- Warum Veränderungsvorhaben keine lange Haltedauer haben
- Aufgabe: Vertriebsbewusstes Entgegennehmen eingehender Telefonate

→ Modul 3 Für Inhaber

02. Dezember 2011, 11.00 Uhr

- Rückblick auf die Transferphase nach Modul 2 (Erfolge, eventuelle Hemmnisse)
- Warum Veränderungen oft wieder einschlafen
- Was aus Inhabersicht getan werden kann, damit Systematisierungen gelingen
- Wie alle Mitarbeiter im Unternehmen in Veränderungen einbezogen werden
- Ideen, welche nächsten Schritte für den eigenen Betrieb möglich sind
- Wege, das Unternehmen durch Webinar-Begleitung weiter voran zu bringen

→ Modul 3 Für Vertriebsassistentz

02. Dezember 2011, 14.00 Uhr

- Rückblick auf die Transferphase nach Modul 2 (Erfolge, eventuelle Hemmnisse)
- Warum Veränderungen oft wieder einschlafen
- Wie die Motivation, „dran zu bleiben“ immer wieder neu geschaffen wird
- Wie weitere Aufgaben für das Unternehmen vereinheitlicht werden können
- Wie Inhaber in der Unternehmensentwicklung bestens unterstützt werden können
- Ideen, welche nächsten Schritte für den eigenen Betrieb möglich sind



Bestellfax an Katrin Kupfer - Faxnummer 097 21 / 9 78 70 11

- Ja, wir buchen die Webinar-Reihe „Mehr Vertrieb mit System“ mit Steffen Ritter für unser Unternehmen. Bitte richten Sie Nutzerzugänge für folgende Mitarbeiter ein:

Name, Vorname

Telefon

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

E-Mail

Wir wählen folgende Zahlungsweise (Gesamtinvestition für alle Nutzerzugänge Ihres Unternehmens)

- monatlich 77,00 Euro zzgl. MwSt pro Quartal 197,00 Euro zzgl. MwSt

Zu diesen Preisen addieren sich je 20,00 Euro zzgl. MwSt pro ausgestellter Rechnung, wenn keine Ermächtigung zur Abbuchung erteilt wird.

Mit dieser Bestellung buchen wir die Webinar-Reihe „Mehr Vertrieb mit System“ zunächst für 3 Monate. Nach dem dritten Modul verlängert sich die Laufzeit um weitere drei Monate unternehmerischer Begleitung, wenn nicht bis zum Ablauf des letzten Webinar-Monats gekündigt wird. Gleiches gilt für die Folge quartale.

Vertrauensgarantie: Sollte Ihnen das Angebot wider Erwarten nicht gefallen, können Sie es innerhalb von 30 Tagen ohne Angabe von Gründen kündigen und erhalten alle bezahlten Beträge voll zurück.

Firmenstempel

Unterschrift

Abbuchungsauftrag

Hiermit ermächtige ich die smile2 GmbH von:

Kontonummer

Bankleitzahl

widerruflich die Forderungen aus dieser Bestellung rückwirkend für den jeweils letzten Monat einzuziehen.

Firmenstempel

Unterschrift