

Expertenwissen

Der Versicherungsmakler - was muss er können, was muss er kennen?

Wie Sie Ihre Kunden begeistern statt interessieren! Die persönlichen Stärken eines jeden Teilnehmers bewusst und sichtbar machen. Die SIEGER-Einstellung vom Spitzensport übernehmen. Der Umgang mit der Rechtfertigungsfalle und dem berühmten „ja, aber“. Wie funktioniert Bedarf wecken „statt Bedarf analysieren“? Verkaufen macht Druck - „kaufen helfen“ macht Spaß!

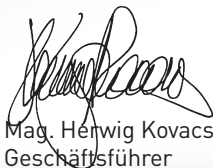
Um Anmeldung bis 4. Mai 2016 wird gebeten: versicherung.makler@wkstmk.at

Die Teilnehmerzahl ist auf 50 Personen begrenzt, die Reihung der Anmeldungen erfolgt nach Einlangen.

Mit herzlichen Grüßen

Handwritten signature of Gunther Riedlsperger.

Akad. Vrkfm. Gunther Riedlsperger
Obmann

Handwritten signature of Herwig Kovacs.

Mag. Herwig Kovacs
Geschäftsführer

**Persönliche Stärken als
Schlüssel zum Erfolg -
Jeder kauft ANDERS -
kaufen helfen statt
Verkaufen!**

Vortragender:

Mag. Marcus Kutrzeba
Kpunkt Training GmbH

Datum: Montag 9. Mai 2016
Zeit: 10.00 - 17.00 Uhr
Ort: Europasaal der WKO Steiermark
Körblergasse 111-113
8010 Graz