

## Neu bei der APKV: Beitragsrückerstattungen auch rückwirkend.

Jetzt informieren

Allianz

Finanznachrichten auf Cash.Online > Berater > Verkaufen in digitalen Zeiten: Fünf Tipps, um den Vertrieb fit für die Zukunft zu machen

Teilen bei: [f](#) [t](#) [s](#) [x](#) | [✉](#)

3. April 2017, 07:00

Berater

### Verkaufen in digitalen Zeiten: Fünf Tipps, um den Vertrieb fit für die Zukunft zu machen

Die Arbeitswelt befindet sich im Umbruch – die Digitalisierung hat uns voll im Griff und macht auch vor dem Vertrieb nicht halt. Um die Kunden von heute zu erreichen, müssen Vertriebsverantwortliche umdenken. Wenn Sie fünf Tipps beachten, machen Sie Ihre Verkäufer fit für die Zukunft. *Die Limbeck-Kolumne*



*"Sie glauben, das ganze Gerede um Digitalisierung und Co. würde Sie nichts angehen? Weit gefehlt: Gerade die Finanzdienstleistung und Versicherungswirtschaft befinden sich aktuell im Umbruch."*

"In zehn Jahren wird es keine Verkäufer mehr geben. Versicherungen werden dann einfach mit ein paar Klicks online abgeschlossen und vorher ermittelt ein Bedarfsanalyse-Tool, welches Modell am besten zum Leben des Kunden passt." Sicher haben Sie solche Unkenrufe auch schon zu hören bekommen, oder?

#### Digitalisierung: Abwarten ist keine Lösung

Natürlich dürfen wir uns nichts vormachen: Die Digitalisierung hat uns voll im Griff, die Arbeitswelt befindet sich im Umbruch. Die Disruption macht auch vor dem Vertrieb nicht halt. Doch einfach den Kopf in den Sand stecken und abwarten ist keine Lösung. Dann können Sie Ihr Unternehmen direkt dicht machen.

Aussitzen können Sie die Sache nicht. Das Internet wird nicht wieder weggehen, ganz sicher. Es ist daher dringend notwendig, dass sich Führungskräfte mit den aktuellen Entwicklungen auseinandersetzen und ihre Mannschaft nicht einfach weiter Dienst nach Vorschrift schieben lassen.

#### Begegnen Sie Ihren Kunden auf Augenhöhe

Fakt ist: Der Kunde ist heute mündiger denn je. Er lässt sich nicht mehr so leicht überzeugen, sondern ist skeptisch, hinterfragt – und ist selber Experte für die Dinge, die ihn beschäftigen. Dank des Internets weiß er heute viel besser Bescheid. Da wird online geschaut, was der Wettbewerber macht, Angebote werden bis ins kleinste Detail verglichen, um das Produkt oder die Dienstleistung zu den besten Konditionen zu bekommen.

Bei Führungskräften im Vertrieb sollten spätestens jetzt alle Alarmglocken schrillen: Es reicht nicht mehr, Ihre Berater einfach loslaufen zu lassen. Ohne gründliche Terminvorbereitung sollten Sie Ihre Leute gar nicht erst aus dem Haus lassen! Denn nur weil ein Kunde einen Termin vereinbart, heißt das noch lange nicht, dass er auch kauft.

Drucken  
Weiterleiten  
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Digitalisierung  
Berater

Startseite

Kontakt

Drucken  
Weiterleiten  
Kommentieren

Teilen bei

#### MEHR ZUM THEMA DIGITALISIERUNG



Versicherungen  
**Bevölkerung steht Digital Health positiv gegenüber**



Versicherungen  
**Websites der Versicherer beliebter als Vergleichsportale**



Berater | Versicherungen  
**Harald Christ: 'Starten Produktoffensive in diesem Jahr'**

[Alle Themenseiten ...](#)

Anzeige

#### AKTUELLES AUS DEM RESSORT



Berater | Meinung | Versicherungen  
**Bancassurance: Neu denken oder besser vergessen?**



Berater  
**Verkaufen in digitalen Zeiten: Fünf Tipps, um den Vertrieb fit für die Zukunft zu machen**



Berater | Recht/Steuern  
**Ausschließliche itsverstoß: Kündigung ohne Abmahnung?**

#### MEISTGELESEN

DVAG mit Rekord-Umsatz  
Patientenverfügung: BGH präzisiert Anforderungen  
Hans-Werner Sinn: "USA soll sich an die eigene Nase fassen"  
Makler oder Mehrfach-Agent? Versicherungsnehmer ist beweisbelastet  
Tipgeber: Die fünf größten Haftungsfallen für Berater

UNTERNEHMEN IM FOKUS





  
**EIN GRUND MEHR,  
 DIE ALLIANZ  
 ZU EMPFEHLEN.**

Jetzt informieren

Allianz 

Finanznachrichten auf Cash.Online &gt; Berater &gt; Verkaufen in digitalen Zeiten: Fünf Tipps, um den Vertrieb fit für die Zukunft zu machen

Teilen bei:     

3. April 2017, 07:00

Berater

## Verkaufen in digitalen Zeiten: Fünf Tipps, um den Vertrieb fit für die Zukunft zu machen

Ich habe Verkäufer früher immer gerne in zwei Kategorien geteilt: Die Jäger und die Sammler. Die Jäger leben für die Akquise, bringen die Keyaccounts ins Haus – die Sammler hingegen kümmern sich um die Bestandskunden und pflegen das CMS. Diese Zeiten sind ein für allemal vorbei! Wer auch in Zukunft als Verkäufer erfolgreich sein will, muss zum Jäger und Sammler werden.

Neukundenakquise ist nicht einfach, das ist mir völlig klar. Doch deswegen eine Vermeidungsstrategie zu fahren, wird Sie schon bald teuer zu stehen kommen. Als ich vor kurzem eine Podiumsdiskussion mit mehreren Führungskräften geführt habe, hat es mir kurzzeitig die Sprache verschlagen.

Was glauben Sie, woran es durch die Bank bei allen Unternehmen haperte? Genau: Bei der Neukundenakquise. Klar ist es angenehmer, nur die Bestandskunden abzuklappern. Doch was machen Sie, wenn alle doppelt und dreifach versorgt sind und kein weiteres Upselling mehr möglich ist?

### Holen Sie die Kunden ab, anstatt auf sie zu warten

Sie glauben, das ganze Gerede um Digitalisierung und Co. würde Sie nichts angehen? Weit gefehlt: Gerade die Finanzdienstleistung und Versicherungswirtschaft befinden sich aktuell im Umbruch. Onlineplattformen und Apps schießen wie Pilze aus dem Boden und machen Ihnen Ihre Kunden streitig! Haben Sie schon mal von "Schutzklick" gehört?

Die Marke gehört einem jungen Kerl, der bereits 2012 seine eigene Firma Simpleurance gegründet hat. Der Name ist Programm: Die Software hilft Kunden dabei, nach einem Online-Vertragsabschluss sogleich das passende Versicherungsprodukt zu finden. Völlig egal, ob nun ein Handy oder ein Auto gekauft oder eine Reise gebucht wurde.

Die Technik passt sich an die Optik der Online-Händler an – und es muss nur ein Minimum an privaten Daten angegeben werden. Das geniale daran: Hier wird der Kunde direkt beim Kauf abgeholt – als "klassischer" analoger Versicherungsvermittler kommen Sie erst zu einem viel späteren Zeitpunkt mit ihm in Kontakt. Wenn überhaupt.

Seite drei: [Verkäufer fit für die Zukunft machen](#)

Weiter lesen: 1 2 3

[Drucken](#) | [Kommentieren](#)Drucken  
Weiterleiten  
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Digitalisierung  
Berater

Startseite

Kontakt

### MEHR ZUM THEMA DIGITALISIERUNG



Versicherungen  
**Bevölkerung steht Digital Health positiv gegenüber**



Versicherungen  
**Websites der Versicherer beliebter als Vergleichsportale**



Berater | Versicherungen  
**Harald Christ: "Starten Produktoffensive in diesem Jahr"**

[Alle Themenseiten ...](#)

Anzeige

### AKTUELLES AUS DEM RESSORT



Berater | Meinung | Versicherungen  
**Bancassurance: Neu denken oder besser vergessen?**



Berater  
**Verkaufen in digitalen Zeiten: Fünf Tipps, um den Vertrieb fit für die Zukunft zu machen**



Berater | Recht/Steuern  
**Ausschließliche itsverstoß: Kündigung ohne Abmahnung?**

### MEISTGELESEN

DVAG mit Rekord-Umsatz

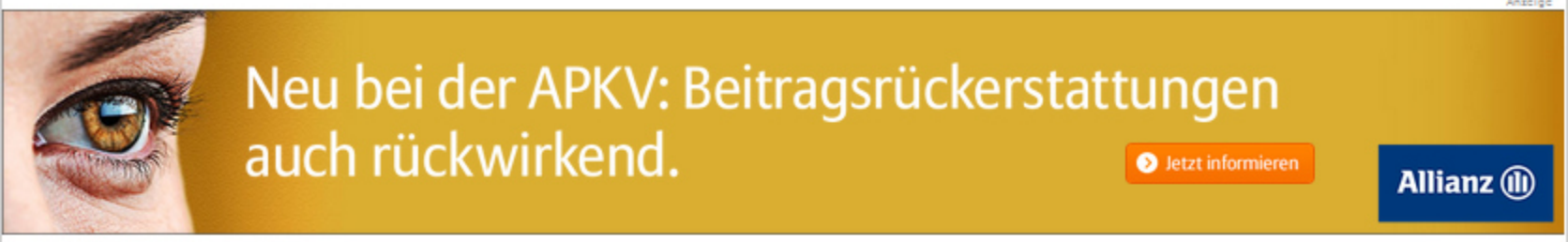
Patientenverfügung: BGH präzisiert Anforderungen

Hans-Werner Sinn: "USA soll sich an die eigene Nase fassen"

Makler oder Mehrfach-Agent? Versicherungsnehmer ist beweisbelastet

Tippgeber: Die fünf größten Haftungsfallen für





## Neu bei der APKV: Beitragsrückerstattungen auch rückwirkend.

Jetzt informieren



Finanznachrichten auf Cash.Online > Berater > Verkaufen in digitalen Zeiten: Fünf Tipps, um den Vertrieb fit für die Zukunft zu machen

Teilen bei: [f](#) [t](#) [g+](#) [x](#) [e](#)

3. April 2017, 07:00

Berater

### Verkaufen in digitalen Zeiten: Fünf Tipps, um den Vertrieb fit für die Zukunft zu machen

**Fünf Tipps, wie Sie Ihre Verkäufer fit für die Zukunft machen:**

**1. Ihr CRM ist Ihr wertvollstes Gut:** Halten Sie Ihre Verkäufer an, die Daten sorgfältig zu pflegen. Klar ist das lästig – doch persönliche Informationen werden in Zukunft Gold wert sein. Ihr Kunde berichtet Ihnen zum Beispiel nebenbei, dass er im nächsten Jahr eine große Reise plant? Das ist Ihr Stichwort.

Legen Sie sich den Kontakt auf Wiedervorlage, stellen Sie ein passendes Auslandsversicherungspaket zusammen und melden Sie sich damit beim Kunden. Kundenbegeisterung wird zukünftig das entscheidende Zauberwort lauten.

**2. Kunden mit Rat und Tat zur Seite stehen:** Sicher haben Sie es schon selbst erlebt. Sie haben online etwas gekauft, per Paypal bezahlt – und es kommt einfach keine Versandbestätigung. Oder der falsche Artikel wird geliefert. In vielen Fällen geht der Ärger dann erst richtig los.

Versuchen Sie mal, dann einen Menschen an die Leitung zu bekommen, der Ihnen auch wirklich weiterhelfen kann. Das ist die Chance für Berater "aus Fleisch und Blut". Wer für seine Kunden da ist und ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht, wird auch in Zukunft erfolgreich sein.

**3. Kunden auf emotionalen Ebene abholen:** In einem durchschnittlichen Werbespot im Abendprogramm flimmern locker drei bis vier Spots für Versicherungen über den Fernsehbildschirm. Im Grunde zeigen sie alle dasselbe: Glückliche lächelnde Menschen im Sonnenschein, vor dem eigenen Haus, im Garten oder am Strand.

Wie soll der Kunde da wissen, was wirklich das richtige Produkt für ihn ist? Verkäufer müssen ihre Kunden heute mehr denn je auf der emotionalen Ebene abholen, sich in sie einfühlen und ihnen die Sicherheit geben, sich richtig entschieden zu haben. Das kann ihnen so schnell keine Software nachmachen.

**4. Auftritt ist das A und O:** Dass Verkäufer nicht im zerknautschten Flanellhemd beim Kunden aufschlagen sollten, ist selbsterklärend. Doch in Zukunft wird das Auftreten noch wichtiger werden! Denn die Unterschiede zu den Angeboten des Wettbewerbs werden immer geringer. Es geht nicht mehr allein darum, ein Produkt an den Mann zu bringen.

Was zählt, ist die Inszenierung, das ganze Drumherum. Nehmen Sie sich ein Beispiel an Apple. Sie kaufen kein iPhone, weil es die beste Technik hat. Wir entscheiden uns für die Produkte, weil wir ein Lebensgefühl kaufen. Dieses Gefühl müssen Verkäufer ihren Kunden geben!

**5. Produktwissen ist nicht mehr alles.** Halten Sie Ihre Mannschaft an, sich bis ins kleinste Detail vorzubereiten. Datenblätter können die Kunden selbst googeln – und haben es wahrscheinlich vor dem Termin getan. Entscheidend ist, dass Verkäufer dem Kunden auf Augenhöhe begegnen. Nicht als Verkäufer, sondern als Geschäftspartner.

*Martin Limbeck ist einer der renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Experten auf internationaler Ebene. Er ist seit mehr als 20 Jahren Verkaufs- und Managementtrainer. Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, Lehrbeauftragter im Bereich Sales Management an der ESB Business School in Reutlingen sowie Dozent in der Führungskräfteweiterbildung der Universität St. Gallen. Er ist Mitglied des Club 55 und des Top-Trainer-Teams Salesleaders.*

Foto: Philip Reichwein

**Mehr zum Thema Verkauf:**

**Bedarfsgerechte Beratung: Wer nicht fragt, bleibt dumm**

**Feeling über Fakten: Setzen Sie Ihr Produkt ins richtige Licht**

**Vertriebserfolg: Drei Grundregeln, um die Abschlussquote zu erhöhen**

Drucken  
Weiterleiten  
Kommentieren

Teilen bei  
[f](#)  
[t](#)  
[g+](#)  
[x](#)

Mehr zum Thema  
Digitalisierung  
Berater

Startseite

Kontakt

Drucken  
Weiterleiten  
Kommentieren

Teilen bei  
[f](#)  
[t](#)  
[g+](#)  
[x](#)

Mehr zum Thema  
Digitalisierung  
Berater

Startseite

Kontakt

#### MEHR ZUM THEMA DIGITALISIERUNG



Versicherungen  
**Bevölkerung steht Digital Health positiv gegenüber**



Versicherungen  
**Websites der Versicherer beliebter als Vergleichsportale**



Berater | Versicherungen  
**Harald Christ: "Starten Produktoffensive in diesem Jahr"**

[Alle Themenseiten ...](#)

#### AKTUELLES AUS DEM RESSORT



Berater | Meinung | Versicherungen  
**Bancassurance: Neu denken oder besser vergessen?**



Berater  
**Verkaufen in digitalen Zeiten: Fünf Tipps, um den Vertrieb fit für die Zukunft zu machen**



Berater | Recht/Steuern  
**Ausschließlicheitsverstoß: Kündigung ohne Abmahnung?**

#### MEISTGELESEN

- DVAG mit Rekord-Umsatz
- Patientenverfügung: BGH präzisiert Anforderungen
- Hans-Werner Sinn: "USA soll sich an die eigene Nase fassen"
- Makler oder Mehrfach-Agent? Versicherungsnehmer ist Beweisbelastet
- Tipgeber: Die fünf größten Haftungsfallen für Berater

#### UNTERNEHMEN IM FOKUS



Sponsored News

#### MEISTVERSCHICKT

- Die Top Fünf B-Städte: Wo Käufer schnell sein müssen
- Tipgeber: Die fünf größten Haftungsfallen für Berater
- Alte Leipziger – Hallesche bringt konzernunabhängige App
- Immobilienkredite: Den Gefahren eines Zinsanstiegs entgehen