



Anzeige

Alle Kurse des Partnercollege finden kostenlos als Webinare statt.

JETZT ANMELDEN

IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN



Die Zukunft ist digital: Geben Sie Ihren Kunden Sicherheit durch Online-Beratung!

20. Juli 2020

In Zeiten der Krise sind vor allem Themen wie Absicherung und Altersvorsorge in den Fokus vieler Menschen gerückt. Gleichzeitig sind viele jedoch auch um ihr Geld besorgt und scheuen gerade jetzt Investitionen, weil sie durch Kurzarbeit und eine unsichere berufliche Zukunft nicht planen können. Hier sind jetzt die Finanz- und Versicherungsdienstleister gefragt! Vertriebsexperte Martin Limbeck (Foto) erklärt, wie die Krise als Digitalisierungschance für die Finanz- und Versicherungsbranche genutzt werden kann.

- » Weiterempfehlen
- » Kommentieren
- » Drucken

Ähnliche News

- » Durchblicker: Tarif-Vergleichsportal schließt sich mit Schadensportal zusammen
- » IDD LiveTV: „Montagerisiken punktgenau versichern“ – jetzt anmelden!
- » Continentale: Mit eGesundheitsCheck schneller zur Ablebensversicherung
- » Vertriebsstrategie: Tempo steigern, Wettbewerbsvorteil sichern
- » Kann eine Versicherung dem Planeten Gutes tun?

Krise als Digitalisierungschance nutzen

Mit dem Thema Digitalisierung haben sich viele Anbieter bislang schwergetan. Und auch jetzt reagieren Unternehmen ebenso wie unabhängige Makler erst einmal skeptisch. Schließlich gibt es doch immer noch das Telefon! Stimmt – doch gerade in der aktuellen Situation reicht ein Gespräch am Hörer oftmals nicht aus, um Zweifel und Bedenken potenzieller Klienten auszuräumen. Ein Grund mehr, den Schritt zu wagen und Ihrer Zielgruppe entgegenzukommen. Denn was spricht überhaupt gegen eine Beratung online via Webcam? Eigentlich nichts. Außer, dass es für Berater die ersten Male ungewohnt sein wird, ihr Angebot vor dem PC-Bildschirm zu präsentieren. Aus eigener Erfahrung kann ich Ihnen jedoch nur bestätigen: Das legt sich nach ein paar Terminen. Stattdessen überwiegen dir Vorteile deutlich.

Remote Selling: Sicher, einfach und flexibel

Der wichtigste Vorteil ist aktuell natürlich die Sicherheit: Wer auf Remote Selling setzt, kann seine Kunden persönlich und individuell beraten, ohne dass diese ihr Zuhause verlassen müssen. Zusätzlich bietet Online-Beratung Maklern wie Kunden eine höhere Flexibilität: Termine können auch zu Randzeiten verabredet werden, so dass eine deutlich bessere Vereinbarkeit mit Kinderbetreuung, Home Schooling und Co. gegeben ist. Und gut für die Umwelt ist es außerdem, da keine Unterlagen mehr x-fach ausgedruckt und hin- und hergeschickt werden müssen. Dokumente lassen sich mit einem Click im Chatfenster vieler Anbieter von Videocalls teilen, Präsentationen können via Bildschirmfreigabe live gezeigt werden. Und der Vertragsabschluss? Auch hier gibt es längst Anbieter wie Flexperto, die eine sichere und rechtsgültige digitale Unterschrift via Smartphone ermöglichen.

Worauf warten Sie also noch? Nutzen Sie die Chance, die Ihnen die Digitalisierung bietet, um Ihr Business erfolgreich durch die Krise zu führen! Ein absoluter Technik-Freak brauchen Sie übrigens auch nicht sein, um Ihre Kunden erfolgreich online zu beraten. Alles, was Sie benötigen: einen PC oder Laptop, eine integrierte oder externe Webcam, eine stabile Internetleitung und ggf. noch Kopfhörer mit integriertem Mikro oder ein Headset. Hier reichen bereits Einsteigermodelle völlig aus – und die Tools zur Videotelefonie sind inzwischen nahezu selbsterklärend.

Um Verkäufern, Maklern und allen Menschen mit Kundenkontakt die Berührungängste mit Online-Beratung zu nehmen, hat Martin Limbeck eine Ausbildung zum Certified Remote Seller konzipiert. Für alle Interessierten veranstaltet er am 19. August ein **kostenfreies Online-Seminar**.

Über den Autor

Martin Limbeck ist Inhaber der Limbeck® Group, Experte zum Thema Blended Learning und Entwicklung von Lernkonzepten für Unternehmen, sowie renommierter Business-Speaker und Verkaufsspezialist auf internationaler Ebene.

Anzeige

Firmen-Neukunden zahlen jetzt bis zu 6 Monate keine Prämie!

