

Checkliste Systematische Terminierung



INSTITUT RITTER
Wir entwickelN Unternehmen.

Überprüfen Sie, in welchen Bereichen Sie bereits 100% professionell agieren!

Bitte vermeiden Sie als Antwort ein „Jein“. Wenn Sie etwas nicht bedingungslos bejahen können, ist im Zweifel Handlungsbedarf!	Hieran muss ich arbeiten!
Nutzen Sie sämtliche eingehenden Telefonate in Ihrem Vermittlerbetrieb durchdacht und systematisch zur Terminierung?	
Betreuen Sie Ihre Kunden (gemäß deren Kundenklasse) in sinnvoll festgelegten zeitlichen Abständen?	
Nehmen Sie sämtliche Vertragsinformationen Ihrer Kunden bei anderen Versicherern vollständig und systematisch auf?	
Realisieren Sie in Ihrem Unternehmen konsequent eine systematische Wiedervorlage?	
Haben Sie auf Basis Ihrer betriebswirtschaftlichen Planung ein Mindest-Terminziel pro Woche definiert?	
Haben Sie die Terminierung in Ihrem Unternehmen vollverantwortlich (z.B. an eine Vertriebsassistenz) übertragen?	
Ist Ihnen der ganz besondere Mehrwert für Ihren Kunden in der Betreuung durch Ihr Unternehmen bekannt (und vermarkten Sie diesen)?	
Für welche (Kern-)Zielgruppen bieten Sie besonderes Know-how, welches einen Termin mit Ihnen höchst wertvoll macht?	
Summe Ihrer To-Do's im Bereich „Systematische Terminierung“	

Möchten Sie Ihren Vermittlerbetrieb weiter voranbringen?

- ➊ Nutzen Sie als Ihren regelmäßigen schriftlichen „Impulsgeber“ die Ritter-Quartalsinfo **Unternehmer-Ass**, zu bestellen unter www.agenturberatung-shop.de!
- ➋ Entscheiden Sie sich für eine **professionelle Einzelberatung** in Ihrem Betrieb vor Ort! Informationen hierzu finden Sie unter www.institutritter.de/agenturberatung!