

Konditionen und 3 für 2 ...

Investieren Sie 495,00 Euro Seminargebühr für automatisch mehr Verkaufserfolge (zuzüglich 19% Mehrwertsteuer)! Im Preis enthalten sind das Mittagessen inklusive eines Softgetränks sowie Tagungsgetränke und Kaffeepausen.*

Bitte nehmen Sie eine eventuelle Hotelbuchung selbst vor. Die Kosten hierfür bitten wir Sie direkt mit dem Hotel abzurechnen, Sonderkonditionen (Kennwort: „Versicherungsmagazin-Fachtag“) sind vereinbart.

Atrium Hotel
Flugplatzstraße 44 · 55126 Mainz-Finthen · ☎ 06131 / 491-0

3 für 2! Bei gleichzeitiger Anmeldung von 3 Personen ist der dritte Teilnehmer kostenfrei! Alle Teilnehmer können zusätzlich kostenfrei am 01.06.2011 an dem Versicherungsmagazin-Fachtag teilnehmen.

Seminarzeiten

10.00 Uhr Seminarbeginn · 17.00 Uhr Seminarende

Gründe für Ihre Teilnahme

- Sie lernen, Ihre eigenen Verkaufsergebnisse durch einfache Systeme zu steigern.
- Sie erkennen, wie Vertriebsarbeit in der Praxis automatisiert werden kann, die handelnden Personen zudem entlastet werden.
- Sie erarbeiten, wie Ihr Vertrieb durch wenige gezielte Maßnahmen (fast) von selbst läuft.

Nutzen Sie den einzigartigen Erfahrungsschatz von Steffen Ritter und dem Institut Ritter für die vertriebsstarke Entwicklung Ihres Vermittlerbetriebs!

* Bitte überweisen Sie bis zu drei Wochen vor der Veranstaltung. Bei Rücktritt nach verbindlicher Anmeldung müssen wir 50% Stornogebühr berechnen. Die Nennung eines Ersatzteilnehmers ist selbstverständlich jederzeit möglich. Das Seminar ist eine gemeinsame Veranstaltung vom Versicherungsmagazin und dem Institut Ritter.

Verbindliche Anmeldung

Bis spätestens vier Wochen vor dem Seminartermin an:

Telefax: +49 (0) 34 64 / 57 39 82

Institut Ritter GmbH • Markt 5 • 06526 Sangerhausen
Telefon: +49 (0) 34 64 / 57 39 80 • info@institutritter.de

Einmaliges Zusatzangebot ...

Möchten Sie zusätzlich zum 31.05.2011 am 01.06.2011 beim Versicherungsmagazin-Fachtag dabei sein?

Ja, ich nehme **kostenfrei** am 01. Juni 2011 teil.

Vor- und Zuname

Vor- und Zuname (2. Teilnehmer)

KOSTENFREI!

Vor- und Zuname (3. Teilnehmer)

Anmeldebestätigung und Rechnung bitte an:

Unternehmen / Ansprechpartner

Straße

PLZ, Ort

Telefon (für eventuelle Rückfragen)

E-Mail

Automatisch mehr verkaufen

Das Top-Seminar mit Steffen Ritter



31. Mai 2011 Atrium Hotel Mainz



INSTITUT RITTER
Wir entwickeln Unternehmen

Automatisch mehr verkaufen

Kurzbeschreibung

Die Arbeit selbständiger Vermittler hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Zahlreiche Veränderungen trugen dazu bei, dass immer mehr Professionalität erforderlich ist.

Im Seminar „Automatisch mehr verkaufen“ zeigt Steffen Ritter in einzigartiger Praxishöhe und Verständlichkeit, wie Vermittler durch einfache, sofort umsetzbare Systeme in der eigenen Arbeit ihre Effektivität und damit ihre Verkaufsergebnisse sofort und zudem nachhaltig verbessern können. Nutzen Sie dieses Know-how und ein Feuerwerk an geldwerten Impulsen für Ihre erfolgreiche Vertriebsarbeit!

Sie lernen, wie Sie ...

- durch einfache Systeme in den eigenen Abläufen Ihre Vertriebsarbeit „automatisieren“
- aus verschiedenen Wegen den für Ihre Situation richtigen Vertriebsansatz herausfinden
- Ihre Neukundengewinnung durch einfache Abläufe forcieren
- die Zusammenarbeit mit Ihren bestehenden Kunden systematisch ausbauen
- notwendige Verwaltungsaufgaben im Innendienst zur Vertriebsunterstützung nutzen
- systematisches Arbeiten in Ihrem Betrieb und bei Ihren Mitarbeitern nachhaltig etablieren

Inhalt im Überblick

1. Verkauf ohne System

- Gemeinsamkeiten erfolgloser Verkäufer in Assekuranz und Finanzdienstleistung
- Wie unsystematisches Arbeiten erfolgreiche Verkaufsarbeit verhindert
- Wann ein Vermittler spätestens beginnen sollte, systematisch zu agieren

2. Verkauf mit System

- Gemeinsamkeiten erfolgreicher Verkäufer in Assekuranz und Finanzdienstleistung
- Welche Arten von Systemen kommen für Ihre eigene Arbeit in Frage?
- Wie Sie im Kurzcheck erkennen, an welchen Punkten für Sie Entwicklungsbedarf besteht
- Ritter-Erfahrungsbericht: Vertriebsfolge und Gewinne von Verkäufern ohne und mit System

3. Zahlreiche Beispiele einfach umsetzbarer Systeme für mehr Verkaufserfolg

- Welche Systeme garantiert Ihre Verkaufserfolge nachhaltig erhöhen
- Erfolgreiche Systeme in der Gewinnung neuer Kunden
- Erfolgreiche Systeme für die Betreuung und den Ausbau bestehender Kunden
- Erfolgreiche Systeme, um die eigene Verwaltungsarbeit auf Vertrieb auszurichten
- Erprobte Wege, ausgewählte Vorgehensweisen in die eigene Praxis zu überführen

Steffen Ritter



Steffen Ritter's Trainings-Schwerpunkte

- Unternehmer- und Unternehmensentwicklung
- Mehr Vertrieb mit System
- Automatismen in der Unternehmensführung
- BEST OF deutscher Vermittler

Steffen Ritter ist Gründer und Leiter, Ideengeber und Vordenker des Institut Ritter. Nach erfolgreichem Pädagogikstudium gründete er 1992 mit 24 Jahren Ritter-Seminare, mit seinem Tätigkeitsspektrum ein immer noch wichtiges Fundament des Unternehmens.

Seit Ende der 1990er Jahre ist Steffen Ritter regelmäßig gebuchter Referent auf Tagungen von Unternehmensverbänden, Firmen verschiedenster Branchen sowie renommierter Finanzdienstleister, Versicherer und Banken.

Mit feinsinnigem Humor und klarer Rhetorik zeigt Steffen Ritter seinem Publikum Vertriebschancen und Entwicklungsgebiete auf und nimmt es dabei auf unnachahmliche Weise mit.

Das Institut Ritter ...

... gilt im deutschsprachigen Raum als führend auf dem Gebiet der Beratung und Entwicklung von Vermittlerbetrieben der Assekuranz und Finanzdienstleistung sowie von Banken. Einmal pro Jahr verleiht das Institut Ritter – zusammen mit Versicherungsmagazin und BVK – den Award Unternehmer-Ass in den Kategorien Deutsche Unternehmeragentur sowie Deutscher Versicherungsmakler des Jahres.

In enger und vertrauensvoller Zusammenarbeit mit einer großen Zahl von Banken, Versicherungsgesellschaften und Finanzdienstleistern hat das Institut Ritter einen Erfahrungsschatz, der in Umfang und Qualität einzigartig ist.

