



Verkaufen Sie **kein Produkt!**



Wir empfehlen den Verkauf eines Konzeptes mit Methode des **SparChecks**.

Was sind die Vorteile dieses Konzept-Verkaufs?

- ✓ Kunden erarbeiten/erdenken Ihre Ziele/den Nutzen des Geldes selbst.
- ✓ Sie erkennen den Bedarf in Geld („Kopfschmerzen“) durch einfache Ermittlung.
- ✓ Sie erkennen die für Sie geeigneten Anlageformen gemäß 3-Speichen-Regel.
- ✓ Sie konzentrieren sich auf die Verteilung der Sparbeträge.
- ✓ Das Produkt ist nur noch ein Teil der optimalen Medikament-Wirkstoffkombination.

Ihre Vorteile als Vermittler/in:

Der Kunde kauft ein Konzept und hat während des Gespräches **mehrfach Vorabschlüsse** getätigt.

Es geht nicht mehr darum ob (das Produkt) gekauft wird, sondern nur noch in welcher Produktkombination.

Die Kauf-Wahrscheinlichkeit steigt auf nahe 100%.





„Verkauf-Tipp der Woche“



Du musst Termine machen, um Resultate zu erzielen!



„Ohne Kontakte keine Kontrakte“