

[Download pdf ebook] Erfolgreich Kunden akquirieren: Wie Sie als Finanzdienstleister Kunden gewinnen und mehr Profit erzielen

## Erfolgreich Kunden akquirieren: Wie Sie als Finanzdienstleister Kunden gewinnen und mehr Profit erzielen

Von Peter Arndt, Gerold Braun  
DOC | \*audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #103463 in eBooksVerffentlicht am: 2007-10-12Erscheinungsdatum:  
2007-10-12File Name: B001B1AC9Q | File size: 48.Mb

Von Peter Arndt, Gerold Braun : Erfolgreich Kunden akquirieren: Wie Sie als Finanzdienstleister Kunden gewinnen und mehr Profit erzielen before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Erfolgreich Kunden akquirieren: Wie Sie als Finanzdienstleister Kunden gewinnen und mehr Profit erzielen:

Kundenrezensionen  
Hilfreichste Kundenrezensionen  
2 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Geniales Buch mit vielen praktischen Tipps  
Von McOyster  
Eigentlich drfte man das Buch gar nicht empfehlen, um den Mitbewerbern nicht so gigantisch weiter zu helfen. ;-)  
Das Buch ist rundum gelungen. Es werden alle wichtigen Punkte angesprochen und erklrt, die fr den Erfolg im Sektor Finanzdienstleistung wirklich wichtig sind. Wer ein Buch mit tiefen Details erwartet, sollte auf groe Werke in den einzelnen Bereichen zurckgreifen (Telefonieren, Marketing, Spezialisieren). Wer aber nur die wichtigsten Punkte kurz und knackig serviert bekommen mchte, um ab sofort noch erfolgreicher mit noch mehr Umsatz und besseren Beziehungen zu arbeiten, dem sei dieses Buch sehr ans Herz gelegt. Es geht um effektives Kundenwerben, das beiden Seiten viel bringt und viel gibt. Einzig der Punkt "Verhandeln" wird etwas zu sprlich behandelt. Auch der Verweis auf die Internetseite des Buches ist noch etwas dnn, da man sich hier etwas mehr erhofft. Hier bin ich mir aber ganz sicher, da die Autoren bestimmt noch ein paar Brikets nachschieben werden.  
3 von 5 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. So knnen Finanzdienstleister Kunden gewinnen  
Von Gerhard Gieschen  
Jeder Absatz dieses Buches beweist, dass es aus der Praxis fr die Praxis geschrieben ist. Keine abstrakten Theorien, keine Luftschlsser. Statt dessen praktische Beispiele und Leitfden zur Kundengewinnung. Der Leser kann sofort mit der Umsetzung loslegen. Peter Arndt und Gerold Braun schaffen das, weil sie sich auf die Finanzdienstleister konzentrieren. Wer in dieser Branche ttig ist und noch erfolgreicher werden mchte, sollte die gnstige Gelegenheit nutzen, um neue und attraktive Kunden zu gewinnen.  
3 von 6 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Sen und Ernten  
Von Frank Herold  
Mein eigentliches Bettigungsfeld ist Telemarketing. Mein Hauptbettigungsfeld im Telemarketing ist Research. Personalresearch. Personalresearch fr Versicherungsunternehmen. Die Entwicklung lag schon deshalb irgendwann auf der Hand, weil ich selbst mal Versicherungskaufmann gelernt, im Auendienst verkauft habe. Und so stellt mein kleines Unternehmen wchentlich einige hundert Kontakte zu Auendienstmitarbeitern der Assekuranz her. Auffllig ist: Es gibt kaum mehr Vollblutverkufer, dafr reichlich Verwalter. Keine Hunter, viele Farmer. Was kann man dagegen tun? Dieses Buch empfehlen!  
Htte ich (mea culpa - ich habe es nicht getan) whrend der vergangenen Wochen dieses Buch empfohlen, ich htte mir wahrscheinlich meinen eigenen Job fr die Zukunft etwas leichter gestaltet. Denn evtl. schult der eine oder andere Farmer nach der Lektre zum Hunter um.

Kurzbeschreibung  
Fr Finanzdienstleister ist es enorm wichtig, ihr eigenes Profil und Leistungsangebot klar zu definieren, Akquisitionsziele richtig und realistisch zu planen und zu steuern, um auch langfristig Erfolge zu erzielen. Das Buch bietet direkt umsetzbare Tipps zu Direktmarketing, Telefonmarketing, WebMarketing, Vertriebspsychologie, um erfolgreich Kunden zu akquirieren und diese auch zu halten. Zahlreiche Beispiele, Mustertexte, Kopiervorlagen runden diesen Praxisleitfaden ab.  
Pressestimmen  
"Alle reden davon, alle wollen es tun, nicht allen gelingt es: die erfolgreiche Kundenakquise. Diesem Phnomen widmen sich die Autoren, die beide Erfahrungen als Verkufer haben, in angenehm lockerer Sprache, weitab von akademischem Kauderwelsch."  
WIR Aktuell (Mitarbeiterzeitschrift der Continentale), 03/2006 "Erarbeiten Sie Ihre ZIP-Marketing-Strategie und setzen Sie die beschriebenen Komponenten gezielt ein. Aber bitte mit Konzept und System. Wie? Das erfahren Sie in diesem Buch."  
Performance, 03/2006 "Beeindruckend: der Leitfaden fr den 'Cold Call', also die Kaltakquise via Telefon. Ich htte nicht gedacht, dass es so einfache Regeln dafr gibt. [...] Der Text liest sich prima, die empfohlenen Manahmen sind klar und schlssig dargelegt."  
www.openbc.com, 15.03.2006  
Werbetext  
Wie Sie als Finanzdienstleister Ihre Kunden-Pipeline stets gefllt haben