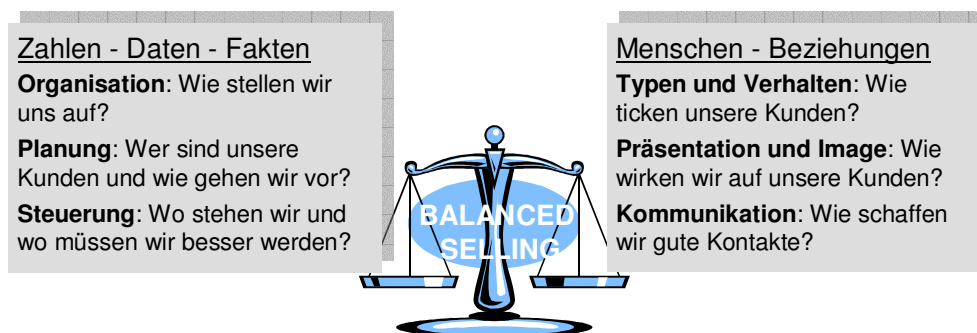


Der GKV-Markt und das Kundenverhalten werden immer unberechenbarer. Gerade in Zeiten der Wirtschafts- und Politikkrisen nimmt die Verunsicherung eher zu. Kunden springen ab zu anderen Kassen oder zögern trotz guter Argumente, einen Abschluss zu tätigen. Die Vielfalt an Informationen, die über Medien und Wettbewerber verbreitet werden, verstärkt dies eher.

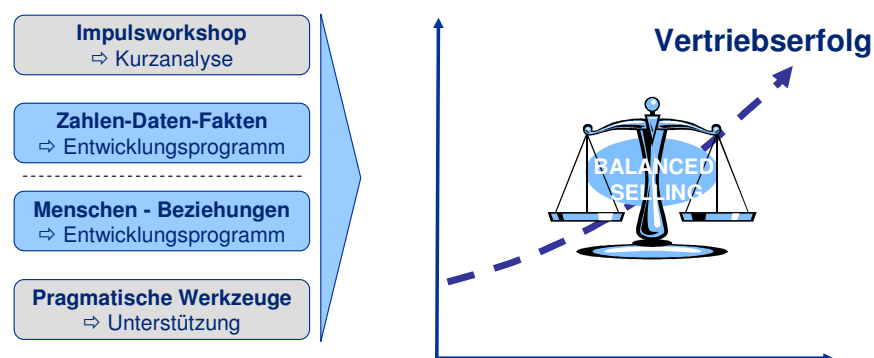
Dem Vertrieb kommt in solchen Zeiten eine besondere Bedeutung zu. Er muss bestehende Kundenbeziehungen absichern und neue Kunden überzeugen. Und das mit einem Produkt „Krankenversicherung“, das sensibel und erklärungsbedürftig ist. Austauschbarkeit und Zusatzbeitrag sowie die besonderen Regeln des GKV-Marktes bilden zusätzliche Hürden. Sorgfältige Selektion und vertrauensvoller Umgang sind Erfolgsfaktoren. Vertriebskanäle und Multiplikatoren sind zielgerichtet zu planen und zu steuern. Und ebenso sind Vorgehen und Maßnahmen auf die Bedürfnisse und das Verhalten der Kunden abzustimmen.

BALANCED SELLING ist ein Entwicklungsprogramm, mit dem Sie Ihren Vertriebserfolg systematisch steigern. Die Kernidee von BALANCED SELLING basiert auf unserer Praxiserfahrung, dass der Vertriebserfolg zwei Seiten hat.



Für beide Seiten haben wir eine Vielzahl von Ideen und Maßnahmen entwickelt und in die Vertriebspraxis umgesetzt. Dazu zählen die Mechanismen einer effizienten Vertriebssteuerung ebenso wie das Wissen zu Verhalten, Werten und Glaubenssätzen. Die Verknüpfung und die richtige Balance zwischen beiden Seiten machen den Vertriebserfolg aus. Dabei setzen wir auf Umsetzung und Nachhaltigkeit, statt auf die Vermittlung von Standardwissen.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie BALANCED SELLING einsetzen, um den Vertriebserfolg in Ihrem Unternehmen zu steigern. Auf Basis einer Kurzanalyse Ihrer Vertriebsperformance stellen wir für Sie ein „ausbalanciertes“ Entwicklungsprogramm zusammen. Dieses Programm enthält konkrete Maßnahmen zur Steigerung des Vertriebserfolgs, die individuell auf Ihr Unternehmen abgestimmt sind.



Ihr Nutzen:

Mit BALANCED SELLING steigern Sie Ihren Vertriebserfolg systematisch und nachhaltig. Sie haben eine ausgewogene Vertriebsstrategie und kennen die Ziele und Maßnahmen zur Umsetzung. Ihre Vertriebsmannschaft ist optimal auf Ihre Kunden ausgerichtet und arbeitet ziel- und ergebnisorientiert. Die Vertriebsmitarbeiter kennen ihre werthaltigen Kunden und Multiplikatoren und wissen, wie sie diese gewinnen und an sich binden. Sie können mit schwierigen Vertriebssituationen umgehen und wissen, wie sie sich und das Unternehmen überzeugend präsentieren.