

1.1.1.1 Kundengespräch Vorbereiten

Folgender Ablauf ist zu beachten:

1. Überlegen, was Kunde will.

- Welche Bedürfnisse könnte er haben
 - Will Kunde sich versichern am Weihnachtsmarkt, welche Gründe könnten ihn dazu bewegen.

2. Überlegen, was eintreffen könnte.

- Annahme einer Offerte, Wunsch einer Offerte, Sanierung der Police usw.
 - Kunde könnte für den Weihnachtsmarkt eine Versicherung wünschen oder eine Verzichtserklärung unterschreiben.

1.1.1.1 Kundengespräch Vorbereiten

3. Nötige Unterlagen für das Gespräch besorgen.
 - Informationen, die für Kunden wichtig ausdrucken und mitnehmen
 - Unterlagen, die vom Kunden bestehen mitnehmen
 - Je nach Verlauf des Gespräch, eventuelle benötigte Unterlagen mitnehmen.
 - Unterlagen für Weihnachtsmarkt: Berechnung für Kosten des grossen Zeltes, Berechnung für Kosten der Ausstellhäuser. Für Aussteller: Bereits erstellte Kurzpolicen mit Kostenbetrag für Versicherung, Leere Blätter für allfällige Aussteller, die im Nachhinein doch eine Versicherung wünschen, Verzichtserklärungen.

1.1.1.1 Kundengespräch Vorbereiten

Checkliste:

Was sollte man auf keinen Fall vergessen:

- Genauen Termin vereinbaren: Ort, Wann, Zeit usw.
- Ist Sitzungszimmer, Restaurant, Zugbillette usw. bestellt oder reserviert.
- Habe ich mich um allfällige Ressourcen gekümmert.
- Unterlagen vollständig und dabei.
- Wie komme ich an diesen Ort. (Pünktlichkeit, Verkehrsmittel, Routenplanung, Richtiger Ort usw.)
- Eigener Block, um wichtige Notizen aufzuzeichnen.