

Vorbereitungsbogen mündliche Abschlussprüfung:

Kontaktphase: (Wetter, Geburt, Parkplätze, Ereignisse, Hobby...)

Was kann ich für Sie tun?

NAME: _____
BLICKKONTAKT!

Infophase: (Betrag, Dauer, Risiko, Steuern, Sicherheiten, Kapitaldienstfähigkeit, Anschaffungen...)

W-Fragen (wer, was, wann, wie viel, wozu...)	Antworten des Kunden

Nebenrechnungen:

NAME: _____
BLICKKONTAKT!

Verkaufsphase: (mögliche Produkte aufschreiben und im Gespräch streichen / Kundenvorteil)

NAME: _____
BLICKKONTAKT!

Cross-Selling: (Versicherungen, Kreditkarte, Bausparen, Ratensparen, Altersvorsorge, Fonds...)