

Praxistipps für Vermittler: Mit professioneller Online-Beratung zum Erfolg

Mit einer gekonnten Online-Kundenberatung können Vermittler ihre Kunden begeistern. In einer neuen Mischung aus Online-Modulen und Präsenzseminaren erhalten Versicherungs- und Finanzexperten jetzt wertvolle Praxistipps für den erfolgreichen Umgang mit Leads und können sich für die optimale Online-Kundenberatung fit machen. Dafür sorgt eine Kooperation der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG mit dem Leadanbieter finanzen.de.

Immer mehr Vermittler nutzen das Internet als zusätzlichen Vertriebsweg. Doch die eigene Homepage als Schaufenster für potenzielle Neukunden zu nutzen, reicht heutzutage schon lange nicht mehr aus. Für Vermittler, die sich optimal für die Neukundengewinnung im Internet aufstellen wollen, gibt es ab sofort ein neues Seminar mit zahlreichen Praxistipps.

Mit der optimalen Mischung aus Online- und Präsenztraining lernen Vermittler, wie sie ihre Kunden dazu bekommen, ihnen online zuzuhören, was sie dem Kunden am besten zeigen und was sie im ersten Schritt außer Acht lassen können. Die Seminarteilnehmer erleben zwei Top-Trainer und profitieren vom Know-how zweier Brancheninsider: finanzen.de und GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG.

Die Seminare starten am 24.08.2015 mit einem Online-Kick-Off. Es folgen in gut planbaren Abständen drei Seminartage in Berlin, Koblenz oder Nürnberg sowie zwei Webinare.

Weiterführende Informationen zu den Inhalten, Termine und Kosten finden Vermittler und Personalverantwortliche hier online. In dem dort eingebundenen [Video](#) werden die Seminarziele und -inhalte im Detail vorgestellt.