


Ihre Meinung kann was ändern - Trendstudie im Versicherungsmaklermarkt!

Die Anforderungen an Versicherungsmakler werden zunehmend umfangreicher. Aufwendige Verwaltungsprozesse raubenden Maklern kostbare Zeit für umsatzbringende Beratungsleistung.

Die Anforderungen an Versicherungsmakler werden zunehmend umfangreicher. Aufwendige Verwaltungsprozesse raubenden Maklern kostbare Zeit für umsatzbringende Beratungsleistung.

Die Private HOCHSCHULE FRESENIUS in Köln ermittelt empirische Daten zur Weiterentwicklung von Systemen der Maklerwirtschaft. Was wir als Makler von strukturierten Vertrieben lernen können ist die Arbeitsweise nach System. Getreu dem Motto „**System schlägt Talent**“ hat diese Vertriebsform den Vorteil, dass sich ein optimiertes, eigenes System erarbeiten lässt, welches den Vermittler Schritt für Schritt zum mehr Erfolg führt.

 In den nächsten Wochen werden Vermittler in Deutschland zur **Marktstudie** eingeladen und um Antworten gebeten, die zur Erarbeitung eines ganzheitlichen Maklersystems benötigt werden. Zur Studie gelangen Sie ganz einfach über diesen QR-Code oder www.versicherungsmakler-studie.de.

Als Dankeschön erhalten alle Teilnehmer Auszüge der Studie per Mail zugesandt. Die ersten 100 werden zum Seminar „Empathie im Verkauf – so gewinnen Sie jeden Kunden“, eingeladen (Wert 299 €).

Die Marktstudie wird durchgeführt von der Privaten HOCHSCHULE FRESENIUS in Köln unter Leitung von Herrn Prof. Dr. phil. Klaus Stulle in Zusammenarbeit mit JCP Consulting GmbH und MÜTZEL AG. Unterstützt von der STANDARD LIFE und weiteren Versicherern.

fresenius

Pressekontakt:

Alexandra Decker

- Marketing -

Telefon: 09721 / 7164 - 17

Fax: 09721 / 7164 - 19

E-Mail: info@versicherungsmakler-studie.de

Unternehmen:

Mützel Versicherungsmakler AG

Georg-Schäfer-Straße 9

97421 Schweinfurt

Internet: www.muettel.de

logo muettel