

WERBUNG



Passt für Sie. Mehr erfahren

Sie lesen in: Startseite > Praxiswissen > Vertrieb & Marketing

vorheriger Artikel nächster Artikel

Nur wer sicher lebt, kann Sicherheit auch gut verkaufen

8.9.2020 – Versicherungsvertreter verkaufen Risikoschutz und gehen dabei oft ans eigene Limit, schreibt Thomas Köhler, Geschäftsführer des Bildungsdienstleisters Zalgen...



Versicherungsvermittler sind Experten, wenn es darum geht, Risikoschutz zu verkaufen. Ganz egal, ob Haus, Auto, Existenz oder Gesundheit – sie machen das Leben anderer sicherer...

Mit den richtigen Tipps lässt sich dies einfach vermeiden. Außendienstler können mit einfachen Methoden besser mit dem Stress umgehen und gesünder leben...

Erstens: Handy und Telefonieren

Das Handy ist eine anhaltende Gefahr, denn der Vermittler hat es stets bei sich und versucht, auch während der Autofahrt mitzubekommen...

Das Handy lenkt ab und die Konzentration lässt nach. Oft kommt dazu, dass Kopfschmerzen und Verspannungen die Folge sind...

Tip: Lassen Sie das Handy doch während der Fahrt einfach einmal bewusst im Kofferraum Ihres Autos liegen...

Sie werden schnell sehen, dass nicht nur der Druck durch die Doppelbelastung entfällt, sondern auch die Kundengespräche deutlich effizienter und qualitativ besser werden...

Zweitens: Strukturierte Aufgabenpakete für den Tag

Vermittler bekommen am Tag zahlreiche Anrufe und E-Mails. Dass das Bearbeiten der Anliegen schnell erfolgen soll, versteht sich von selbst...

Doch Vorsicht: Multitasking erhöht die Anspannung und wirkt sich nicht nur negativ auf die Gesundheit aus...

Planen Sie Ihren Tag vorab und richten Sie sich Zeitfenster ein, in denen Sie E-Mails oder Anfragen beantworten...

Drittens: Stress erkennen und reduzieren

Stress wird als notwendiges Übel gesehen, das wir oft hinnehmen. Der körperlichen Folgen sind wir uns gar nicht bewusst...

Vermittler haben viel Druck – Kundentermine, Fallbearbeitungen, Akquise und Autofahrten führen oft zu einem sehr hohen Stress...

Wichtig ist in einer solchen Situation, einmal am Tag in den Kalender zu schauen und zu prüfen, wann der Stress aufkommt...

Viertens: Pausen einplanen und bewusst einhalten

Regelmäßig Pausen abzuhalten, ist lebenswichtig. Sowohl unser Körper als auch unser Geist braucht Abstand zu den Dingen und Gedanken...

Und Pause bedeutet, einfach einmal nichts zu tun. Viele nutzen die Pause, um neben dem Essen noch schnell Mails zu lesen oder Briefe zu beantworten...

Das ist keine Pause, sondern noch mehr Belastung für den Körper. In der Pause sollte das Handy ausgeschaltet und bestenfalls der Blick ins Grüne gerichtet sein...

Fünftens: Die sieben Säulen in Balance halten

Für viele Vermittler ist ihr Beruf gleichzeitig ihre Berufung. Das ist großartig, denn sie identifizieren sich mit dem, was sie tun...

Das Leben besteht aus verschiedenen Bereichen und all diese sollten aktiv gepflegt werden. Denn nur so ist gesichert, dass nicht irgendwann das Kartenhaus zusammenstürzt...

Außerdem spielen Menschen eine bedeutende Rolle. Hierzu zählen die Familie, Freunde, aber auch Zeit mit einem Partner oder einer Partnerin...

Sechstens: Aufgaben priorisieren

Jeden Tag warten unzählige Aufgaben auf uns, die uns alle wichtig erscheinen. Wir erledigen diese schnell, machen dadurch immer mehr und belasten unseren Körper...

Manchmal ist weniger mehr und nicht alle Wünsche müssen zu 100 Prozent erfüllt werden. Zudem gibt es effiziente Möglichkeiten, bestimmte Aufgaben zu erfüllen...

Müssen die 15 durch die IDD vorgegebenen Weiterbildungsstunden komplett via Präsenzseminar erfüllt werden? Die Initiative „gut beraten“ empfiehlt sogar, 30 Weiterbildungsstunden durchzuführen...

Präsenzseminare mögen ihre Berechtigung haben, aber nicht jedes Seminar erfüllt die vollen Erwartungen. Der Zeitaufwand bleibt der gleiche, die Hinfahrt, die Rückfahrt, die Zeit vor Ort und sehr schnell liegt der Zeitaufwand für ein Zweistunden-Seminar bei einem halben Tag...

Siebtens: Abgrenzen und Spezialisieren

Besonders Existenzgründer, aber auch viele Vermittler generell versuchen, allen Anfragen gerecht zu werden. Dabei bieten sie ein sehr großes Portfolio an Leistungen an...

Wer lernt, auch einmal Nein zu sagen, riskiert vielleicht im ersten Moment, einen Kunden oder einen Auftrag zu verlieren...

Die Folge: Der eine Auftrag, der vielleicht fehlt, kehrt irgendwann in anderer Form zurück. Weil man automatisch ausgeglichener und besonnener vorgeht...

Lernen Sie, sich abzugrenzen und Nein zu sagen. Konzentrieren Sie sich lieber auf weniger Angebote und Kunden, aber befriedigen Sie eben deren Bedürfnisse. Die positiven Erfahrungen sprechen sich rum und werden schnell und automatisch zu Empfehlungen führen...

Fazit: Prävention ist besser als Nachsorge

Stressreduktion, Struktur in die Komplexität des Aufgabenfelds zu bringen sowie das Einhalten von Sicherheitsmaßnahmen sind Grundvoraussetzungen, um seelisch und körperlich lange Freude an dem Job zu haben...

Hinzu kommen ein gutes Netzwerk, die Betreuung durch Profis, die richtigen Informationen und die Sensibilisierung für den Selbstschutz...

Prävention ist besser als Nachsorge und sollte zum Dreh- und Angelpunkt für eine/n authentische/n Versicherungsmann oder -frau werden...

Author bio for Thomas Köhler, founder and CEO of Zalgen GmbH, including a rating section and social media links.

Weitere Artikel der aktuellen Ausgabe

Diese PKV-Anbieter haben die höchsten Verwaltungskosten. Im vergangenen Jahr konnten die privaten Krankenversicherer den Kostensatz leicht senken...

Allianz Krankenversicherung dementiert hohe Beitragsanpassung. Der Versicherungsmakler KVOptimal berichtete in seinem Blog von zweistelligen Erhöhungen für 2021...

Corona: Reiserrücktritt-Anbieter passen Policen an. Die Hauptreisezeit ist zwar vorerst vorbei, Dennoch haben die Versicherer teils noch im August reagiert...

Verbraucher halten individuelle Tarife für gerechter. Daten-abhängiger Versicherungsschutz wie Telematikangebote stößt auf gelbes Echo. Der Assekuranz wird misstraut...

Schon wieder ein Lebensversicherer wemler. Nur wenige Tage nach den Stuttgarter Versicherungen hat auch die Rheinland-Gruppe gemeldet...

Assekuranz-Beschäftigte fordern mehr Homeoffice. Vor Corona herrschte große Skepsis gegenüber dem Arbeiten von zu Hause aus...

Versicherungsbombardmann gibt erste Beschwerdezahlen bekannt. Die Schlichtungsstelle hat auf ihrer Internetseite darüber informiert, wie viele Reklamationen es in der ersten Jahreshälfte gab...

Diese Artikel könnten Sie noch interessieren

Zinzmisere: Beratungsanspruch an Vermittler steigt. 30.6.2016 – Die niedrigen Zinsen stellen nicht nur die Produktentwickler vor große Herausforderungen...

Versicherungsvertreter werden durch Roboter ersetzt. 1.4.2016 – April: Die Autofirma Honda hat ihren humanoiden Computer namens „ASIMO“ in aller Stille für den Einsatz im Vertrieb weiterentwickelt...

PKV-„Horrorbeiträge“ aus der Presse sind Ausnahmefälle. 12.6.2020 – Die R+V Krankenversicherung AG hat ihre technische Vertriebs- und Serviceunterstützung kräftig ausgebaut...

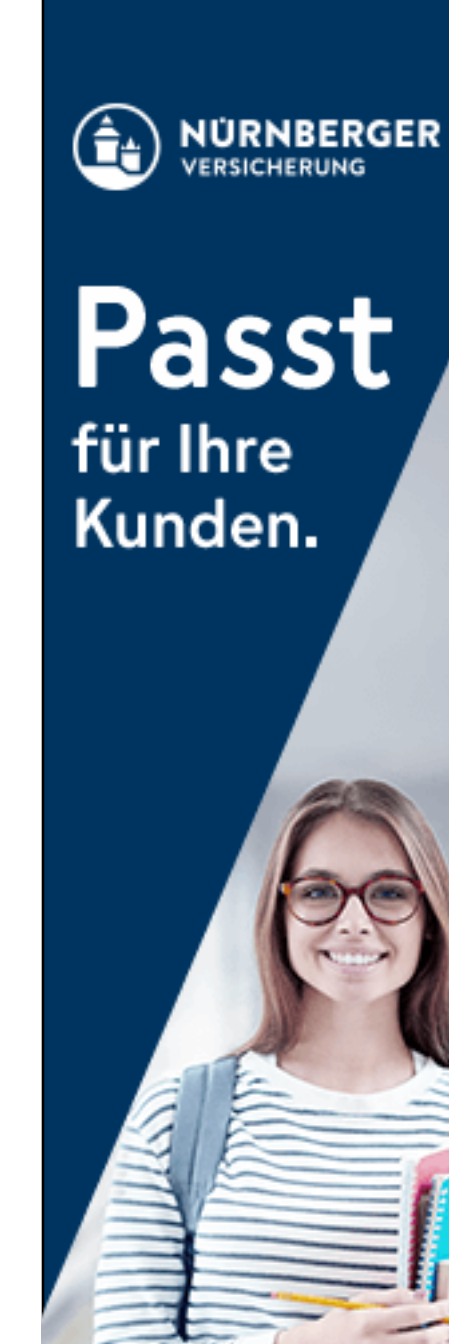
Wo sich Assistance-Leistungen lohnen. 10.6.2020 – Beim Kauf einer Versicherung erwartet der Kunde, dass bestimmte Services inkludiert sind...

Lebensversicherer wollen flexibel bei Liquiditätseingüssen eingehen. 3.6.2020 – Infolge der Coronakrise können viele nicht mehr so sparen wie zuvor...

Corona: Branche engagiert sich für regionale Firmen. 17.4.2020 – Die Versicherungswirtschaft startet diverse Aktionen, um kleinere und mittlere Unternehmen vor dem Aus zu retten...

„Unis sollten nicht das Wohnzimmer von MLP sein“. 9.4.2020 – Die Bürgerbewegung Finanzwende will transparente Beratung zu Finanzdienstleistungen...

Grid containing navigation links for various categories like Versicherungen & Finanzen, Markt & Politik, and other services.



Passt für Ihre Kunden. Mehr erfahren

Sie lesen in: Startseite > Praxiswissen > Vertrieb & Marketing

vorheriger Artikel nächster Artikel

Inserieren im Anzeigenmarkt

Das VersicherungsJournal ist eines der meistgelesenen Medien in der Branche, siehe Abrufzahlen.

So finden Sie zielsicher Ihre neuen Mitarbeiter, Arbeitgeber oder Geschäftspartner. Nutzen Sie die schnelle und direkte Zielgruppenansprache...

Erteilen Sie hier Ihren Anzeigenauftrag für Angebote und Verschiedenes oder Gesuche, oder lassen sich persönlich beraten!

Beachten Sie auch die Seite Aktuelles für Stellenanbieter.

VersicherungsJournal in Social Media

Besuchen Sie das VersicherungsJournal auch in den sozialen Medien:

- Facebook – Ausgewähltes für den Vertrieb
Twitter – alle Nachrichten von VersicherungsJournal.de
Xing – über den Verlag
Xing News – Ausgewähltes zu Karriere und Unternehmen

Wie gehen Sie mit dem zunehmenden Effizienzdruck um?

Die neue BVK-Studie deckt die Erfolgsfaktoren des Versicherungsvertriebs auf und zeigt Ihnen, wie auch Sie Ihren Betrieb effizienter gestalten...



Mehr Informationen erhalten Sie unter diesem Link...

Ihr Wissen und Ihre Meinung sind gefragt

Ihre Leserbriefe können für andere Leser eine wesentliche Ergänzung zu unserer Berichterstattung sein. Bitte schreiben Sie Ihre Kommentare unter den Artikeln...

Die Redaktion freut sich auch über Hintergrund- und Insiderinformationen, wenn sie nicht zur Veröffentlichung unter dem Namen des Informanten bestimmt ist...

Allgemeine Pressemitteilungen erbiten wir an meldungen@versicherungsjournal.de.

Einmaleins des Wettbewerbsrechts

Es gibt viele rechtliche Fallstricke, über die ein Vermittler bei seinen Werbeaktionen stolpern kann. Ein Praktikerhandbuch zeigt, wie sie zu vermeiden sind.



Interessiert? Dann klicken Sie hier!