

Hans-Georg Schumacher

# Qualifizierte Neukundengewinnung im Firmenkunden- geschäft

So erreichen Sie wertvolle Kontakte  
zu neuen Firmenkunden  
im Versicherungsbereich

2. Auflage



# Inhaltsverzeichnis

<b>Geleitwort</b>	<b>5</b>
<b>Vorwort</b>	<b>7</b>
<b>1. Meine ersten Schritte im Versicherungsverkauf</b>	<b>15</b>
<b>2. Der aktuelle Versorgungsmarkt</b>	<b>19</b>
<b>3. Neukundengewinnung im Firmengeschäft – eine strategisch wichtige Unternehmensausrichtung</b>	<b>25</b>
3.1 Versicherungsmarkt im Firmengeschäft	30
3.2 Visionen für die Forcierung des Firmengeschäftes	33
<b>4. Unterschiedliche Wege zur Neukundengewinnung im Firmengeschäft</b>	<b>39</b>
4.1 Versand von Werbeschreiben	40
4.2 Vialuna-Mailing	42
4.3 Telefonmarketing	42
4.4 Anschreiben oder Fax mit telefonischem Nachfassen	44
4.5 Anschreiben oder Fax oder E-Mail?	47
4.6 Besuch ohne Ankündigung – Face-to-Face (persönliche Direktanansprache)	53
4.7 Besuchsankündigung mit einem anschließenden Besuch	53
4.8 Kundenveranstaltungen	59
4.9 Ansprache mit Empfehlung eines Kunden oder aus einer sonstigen Verbindung	60
4.10 Ansprache eines neuen Kunden durch Kontakte aus einem Netzwerk	60
4.11 Ansprechmöglichkeiten über die Mitgliedschaft in einem Gewerbeverein	62
4.12 Checkliste	62

## 12 Inhaltsverzeichnis

<b>5. Veränderte Kunden</b>	<b>67</b>
5.1 Vergleich macht reich!	68
5.2 Vergleichsverhandlung – Ihr Erfolgsgarant!	74
<b>6. Versicherungsvermittler als Unternehmer</b>	<b>77</b>
6.1 Rechtliche Stellung des Versicherungsvermittlers als Unternehmer	79
6.2 Motivation des Unternehmers – Unternehmermotivation ist Eigenmotivation	80
6.3 Unternehmer und Persönlichkeit	83
6.4 Unternehmerpersönlichkeit mit Charisma – mehr Erfolg durch besondere positive Ausstrahlung	85
6.5 Erfolgsfaktoren für die Führung eines Vermittlungsunternehmens	88
<b>7. Sprache des Unternehmers – das Erfolgsmedium</b>	<b>97</b>
7.1 Ihre Worte – Ihre Wirkung	97
7.2 Bravheitssyndrom –Dauerkrankheit des Vertreters	103
7.3 Höflichkeit ist eine Zier ...	104
7.4 Zielfeste Ansprache – ohne „Beratung“ und „Angebot“	109
<b>8. Persönliche Direktansprache ist für das Firmengeschäft eine erstklassige Erfolgsstrategie!</b>	<b>115</b>
<b>9. Goldene Regeln für den Erfolg in der persönlichen Direktansprache</b>	<b>123</b>
9.1 Ihre Ansprache – sagen Sie wer Sie sind, was Sie machen, was Sie bringen	123
9.2 Ihre Vorstellung – Schaffen Sie eine angenehme Atmosphäre	128
9.3 Weitere Spielregeln für eine erfolgreiche persönliche Direktansprache	133
9.4 Behalten Sie Ihr Ziel im Auge	137
<b>10. Ängste, Barrieren und Hemmungen</b>	<b>141</b>
<b>11. Mentale Vorbereitung auf die persönliche Direktansprache</b>	<b>147</b>

<b>12. Gesprächsleitfaden für die persönliche Direktansprache im Firmengeschäft</b>	<b>151</b>
12.1 Stabilität und Erfolg durch einen Gesprächsleitfaden	152
12.2 Ein Leitfaden ist kein Gedicht	153
12.3 In 60 Sekunden zum Ziel in der persönlichen Direktansprache	154
12.4 Gliederung für einen Gesprächsleitfaden	155
12.5 Beispiele für Gesprächsleitfäden	159
<b>13. Einwandbehandlung</b>	<b>171</b>
<b>14. Firmenbesuch mit persönlicher Direktansprache</b>	<b>177</b>
<b>15. Folgeverhandlung zur Durchführung des Vergleichs</b>	<b>183</b>
15.1 Firmenanbahnungsakte	183
15.2 Persönliche Ansprache zur Folgeverhandlung	187
15.3 Verhandlung zum Vergleich	189
15.4 Übersicht zur Ansprache für die Folge- und Vergleichsverhandlung	192
15.5 Service für Firmen-Neukunden – eine Strategie für den dauerhaften Kontakt	194
15.6 Risiko- und Versicherungsanalyse	196
<b>16. Ihre individuelle persönliche Direktansprache – Umsetzung in der Praxis</b>	<b>199</b>
16.1 Vier Erfolgsfaktoren für Ihre individuelle persönliche Direktansprache	199
16.2 Ihr Aktions- und Erfolgsplan zum Firmengeschäft	204
16.3 Zusammenfassung	213
<b>17. Strategisches Empfehlungsmarketing</b>	<b>217</b>
17.1 Hinderungsgründe für die Erarbeitung von Empfehlungen	218
17.2 Grundlagen des strategischen Empfehlungsmarketings im Firmengeschäft	229
17.3 Empfehlungsgespräch	238
17.4 Empfehlungsmöglichkeiten im Firmengeschäft	242
17.5 Einwandbehandlung	244

## 14 Inhaltsverzeichnis

17.6 Einsatz einer Empfehlung bei der direkten Firmenansprache _____	245
17.7 Anerkennung für den Empfehlungsgeber und Feedback _____	247
17.8 Gesprächsleitfaden für die Erarbeitung von Empfehlungen im Firmengeschäft _____	249
17.9 Zusammenarbeit mit Verbänden, Vereinigungen und Innungen usw. _____	255
<b>Nachwort</b> _____	<b>259</b>
<b>Anhang</b> _____	<b>261</b>
Anhang 1 _____	261
Anhang 2 _____	263
Anhang 3 _____	264
Anhang 4 _____	267
Anhang 5 _____	270
Anhang 6 _____	273
Anhang 7 _____	284
<b>Der Autor</b> _____	<b>293</b>
<b>Literaturhinweise</b> _____	<b>295</b>
<b>Stichwortverzeichnis</b> _____	<b>297</b>