



Kontaktgespräch Bestandskunde auf Potenzialanalyse

1. (Begrüßung)

- Hallo _____, mein Name ist _____ von der OVB aus _____.

2. (Einleitung mit einem Fakt)

- Wir möchten uns herzlich bei Ihnen für ihre Treuer und Vertrauen bedanken.
- Wir kennen uns noch nicht und ich möchte Ihre wertvolle Zeit nicht zu sehr in Anspruch nehmen.

3. (schwenk auf das Geschäft)

- Ist es daher ok für Sie (dich), wenn ich direkt zum Punkt komme?

4. (allgemeine Wahrheit)

- Wir haben derzeit ein großes Problem in unserer Direktion. Immer mehr Menschen machen sich aktuell mehr Gedanken zu den Themen Gesundheitsvorsorge und Geldanlagen. Wir können diesen Arbeitsaufwand mit unserer aktuellen Teamgröße nicht mehr bewerkstelligen und sind daher auf der Suche nach Beratern, Verkäufern, Servicemitarbeitern und Führungskräften.
- Um dieses Problem in den Griff zu bekommen, wollen wir ein Tool benutzen um in einem kurzen Gespräch unseren potenziellen neuen Mitarbeitern die OVB und die Karrierechancen einmal vorzustellen.
- Dieses Tool ist kurz vor dem „Roll Out“ und wir möchten unseren treuen Kunden – was Sie einschließt – einmal um Ihre Meinung bitten.

6. (Termin vereinbaren)

Würden Sie uns den Gefallen tun, sich 30 Minuten Zeit nehmen und unser Tool bewerten?
Sie bekommen als Dankeschön auch ein kleines Geschenk von uns für Ihre Mühe.