



**THEMA**

# Mit Online-Beratung Umsatz steigern und Kosten reduzieren!

Flaute im Versicherungs- und Finanzvertrieb? Für CSN.®-Kunden ist das kein Thema: Sie bleiben dank Web-Konferenzen und Online-Beratung auf Erfolgskurs. Mit CSN.® sparen Sie Reisekosten und verkaufen wie die Weltmeister. Der gigantische Vorteil: Jeder bleibt vor Ort, niemand verliert Zeit durch lange Reisen. Online-Meetings sind sicher, preiswert und einfach zu bedienen. *von Alfred May*



„Für unsere Kunden sind die wichtigsten Vorteile: Zeit und Kosten einsparen sowie massive Umsatzsteigerung“, erläutert Alfred May, Geschäftsführer von CSN.®. „Die Finanzkrise zwingt alle Unternehmer zum Sparen. Zugleich brauchen sie mehr Tempo im Vertrieb. CSN.® bietet dazu viele Lösungen“. Laut Studien verlagern die Hälfte der deutschen Unternehmen Meetings

auf Online-Kanäle, um Reisekosten zu sparen und schneller zu agieren. Diese Vorteile können auch Sie als Finanzdienstleister nutzen!

CSN.® wird einfach auf einer Webseite gestartet. Weder Moderator noch Kunde müssen lange eine Software installieren. Alfred May berichtet: „CSN.® Speed-Selling bietet für Finanzdienstleister beste Chancen,

um einfacher, schneller und sicher mehr zu verkaufen“. Einige Beispiele: „Sauren schult Vertriebspartner per Webkonferenz. Jung, DMS & Cie. informiert seine Partner per Webkonferenz. Skandia macht ihre Vertriebspartner online fit.“

Viele Finanzdienstleister verschonen durch zu viele Reisen kostbare Verkaufs-Chancen. Oft halten sie



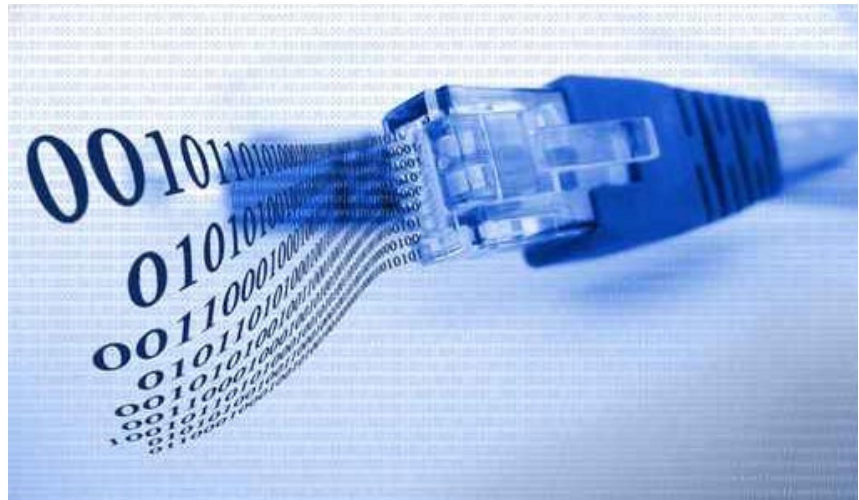
sich zu lange mit falschen Kunden auf. Dazu ein Tipp von Alfred May: „Nutzen Sie einen cleveren Trick: Prüfen Sie in der Online-Beratung, ob Ihr Kunde auch wirklich Kauf-Potenzial hat – bevor Sie viel Zeit und Geld in Reisen investieren! So sparen Sie die Hälfte Ihrer Reisekosten. Zudem haben Sie mehr Zeit für gewinnbringende Kunden.“

Tipps vom Vertriebscoach Roland Kirsch, Versicherungs-Fachwirt und Geschäftsführer von „Vertriebsnet“, ist seit über zwanzig Jahren im Finanzbereich tätig. Als Vertriebscoach kennt er sich mit dem Verkaufen in der Branche gut aus. Seit 2005 arbeitet er mit dem CSN.®-Vertriebsturbo.

Seine Erfolge zeigen, dass der Online-Vertrieb hervorragende Geschäftsergebnisse bringt. „Mit Webkonferenzen habe ich bis zu sechs Termine täglich geschafft. Ein Drittel der Kunden schließt ab.“ Deshalb hat er sich komplett auf das Verkaufen übers Web spezialisiert.

Er verfügt über das notwendige Fingerspitzengefühl in der Online-Internet nicht als Gegner, sondern als Verbündeten.“

Die meisten Büros verfügen bereits über die technische Ausstattung: Telefon und Internet. Dann brauchen Sie nur noch einen Anbieter wie CSN, der Ihnen Software und Betreuung bereitstellt. Kirsch nutzt CSN.®, weil diese professionelle Lösung immer reibungslos funktioniert. Wichtig ist,



dass die Technik sicher, einfach und verständlich ist.

„Kunden-Macher-Maschine“ Wie verkauft man erfolgreich Online? „Professionelle Gesprächsführung ist wichtig. Man muss lernen, aktiv zuzuhören und an der Stimme zu arbeiten. Die Präsentation muss einfach sein, denn die Konzentration am Monitor lässt nach 45 Minuten nach.“

Weitere Tipps von Kirsch: „Man muss Präsentationen webgerecht gestalten.“ Auch der Service lässt sich mit CSN.® schnell und einfach erledigen. „Oft ist es nicht wirtschaftlich, zum Kunden zu fahren, beispielsweise beim Ausfüllen von Schadenformularen oder bei Gesundheitsfragen für KV-Polizzen. Wenn Sie diese Aufgaben online abwickeln, bleibt mehr Zeit für den Verkauf.“

Kirsch ist begeistert vom Online-Verkauf: „Man kann damit seine Po-

wer ver Hundertfachen. Mit einer Online-Roadshow verkauft man direkt bundesweit. Deshalb nenne ich es die ‚Kunden-Macher schmunzelnd: „CSN.® macht süchtig! Wenn Sie spüren, dass Sie damit viel einfacher, sicherer und effizienter verkaufen, wollen Sie es nicht mehr missen!“

Testen Sie es einfach direkt gratis. Gleich hier zur Anmeldung klicken: <http://www.anmelden.org/verkaufen/index.cgi?id=fb>



## KONTAKT

**CSN.® GmbH**

**Alfred May**

Kasernenstr. 23

40213 Düsseldorf

Fon: +49 (02 11) 73 06 34-0

Mail: [info@csn-gmbh.de](mailto:info@csn-gmbh.de)

Web: [www.csn-gmbh.de](http://www.csn-gmbh.de)

**CSN.® Web-Meetings in der Praxis: Spontane, gruppensdynamische Brainstorming-Sitzungen; interaktive Diskussionen; abhörsichere Verhandlungsgespräche oder einfach nur Kundenberatung; Support oder Schulungen an verteilten Standorten; gemeinsam an einem Thema arbeiten - all dies lässt sich mit CSN.® -Telefon- und Web-Konferenzen vollkommen problemlos, preiswert und einfach realisieren.**