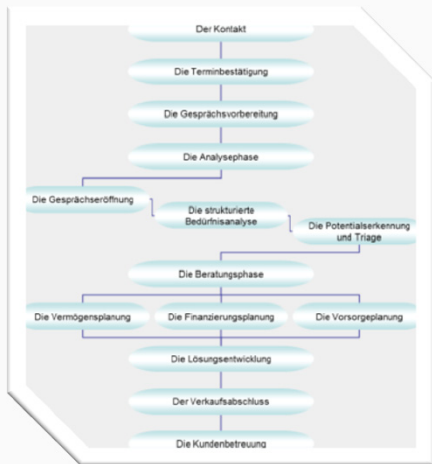
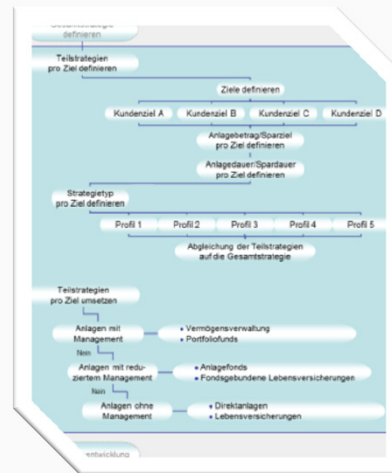


Auszug SMG-Masterversion «Beratungsprozess»

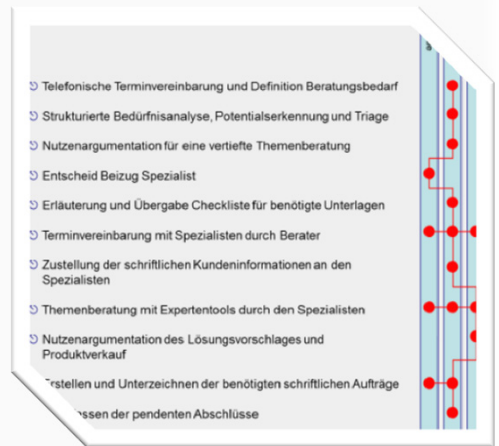
Definition aller Prozessschritte



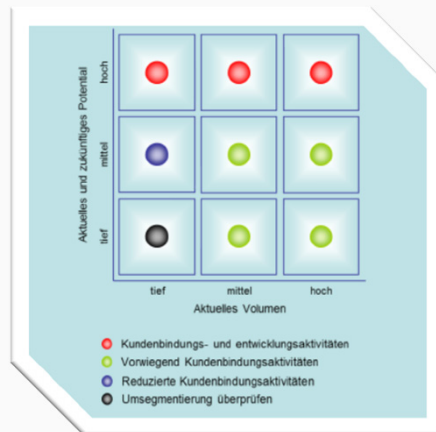
Konkretisierung aller Beratungsschritte mit textlicher Erläuterung



Zusammenspiel mit Spezialisten



Bewirtschaftung von Kundenportfolios



Architektur für Verkaufshilfen



Inhaltsverzeichnis SMG-Masterversion «Beratungsprozess»

Was ist ein Beratungsprozess		Das Zusammenspiel im Vertrieb	
Einleitung	1 - 3	Berater und Spezialisten	58
		Berater und Themenspezialisten	59
Übersicht		Berater und Finanzplaner	60
Die Schritte des Beratungsprozesses	4		
		Das Präsentations- und Verkaufssystem	
Der Beratungsprozess aus Unternehmenssicht		Die Vorteile der Visualisierung im Kundenmarkt	61 - 62
Der Kontakt	5 - 7		
Die Terminbestätigung	8	Der Beratungsprozess aus Kundensicht	
Die Gesprächsvorbereitung	9	Ausgangslage definieren	63
Die Analysephase	10 - 21	Finanzielle Ziele	64
Die Beratungsphase - Übersicht	22	Vermögensplanung	65
Die Beratungsphase - Die Vermögensplanung	23 - 29	Finanzierungsplanung	66
Die Beratungsphase - Die Finanzierungsplanung	30 - 35	Vorsorgeplanung	67
Die Beratungsphase - Die Vorsorgeplanung	36 - 42		
Die Beratungsphase - Die Lösungsentwicklung	43 - 48		
Die Beratungsphase - Der Verkaufsabschluss	49 - 52		
Die Beratungsphase - Die Kundenbetreuung	53 - 57		