

Das etwas andere bAV-Seminar

25.01.2006, 11:34 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *WinWincards GmbH*



Stephan Degenkolbe

Sie sind fachlich auf dem neuesten Stand und kennen die rechtlichen Grundlagen. Die Durchführungswege mit Vor- und Nachteilen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer sind für Sie keine Geheimnisse. Wie Sie die Unternehmer, bzw. Unternehmen ansprechen, muss Ihnen keiner mehr zeigen.

Ihre Herausforderungen sind vielmehr:

- Ø Wie bekomme ich ein „volles Haus“ bei der Präsentation vor den Arbeitnehmern?
- Ø Wie präsentiere ich das Thema so, dass die Mehrheit zeitnah abschließt?

Erleben Sie eine Arbeitnehmerpräsentation, die Sie noch erfolgreicher macht. Sehen Sie ein einfaches, aber effektives Beispiel die Arbeitnehmer zur Teilnahme an einer Info-Veranstaltung zu motivieren. Lernen Sie die Hintergründe, warum das alles funktioniert.

Und das in nur ca. 2 Std. und 10 Min.

Die Teilnehmerzahl je Veranstaltung ist begrenzt - damit Sie mehr davon haben. Wegen der starken Nachfrage benötigen wir Ihre unverbindliche Voranmeldung – zum Download geht es hier:

<http://www.winwincards.de/voranmeldung.pdf>

Infos zum Unternehmen

Die WinWincards GmbH wurde 2004 gegründet. Mit mehr als 50 Jahren gemeinsamer Erfahrung im Vertrieb leben die Gesellschafter Stephan Degenkolbe und Petra Heck nach dem „win-win-Prinzip“ – alle sollen Gewinner sein. Diese Einstellung ist das Ziel, der Weg, Firmen- und Produktname in einem.

Neben einer haptischen Verkaufshilfe wird jetzt auch ein bAV-Seminar der besonderen Art angeboten. In Zusammenarbeit mit einem mittelständischen Versicherungsmakler im Rhein-Main-Gebiet wurde in zahlreichen Informationsveranstaltungen vor Mitarbeitern der Unternehmen, die eine bAV installiert haben, die Effektivität des wirkungsvollen Vortrages bewiesen.

Weitere Angebote

WinWincards GmbH bieten Ihnen eine haptische Verkaufshilfe, mit der Sie „spielend mehr Erfolg!“ haben werden. WinWincards ist die haptische Verkaufshilfe für nahezu alle Bereiche der Finanzdienstleistungen. Führen Sie nur noch entspannte Gespräche ohne das klassische Angriffs- und Abwehrverhalten, wenn es z.B. um Versicherungen geht. Lassen Sie den Kunden das Gespräch eröffnen und seien Sie nicht mehr der Verkäufer, sondern moderieren Sie ein Spiel, welches der Kunde spielen möchte.

Das Leistungsangebot

- Ø patentiertes Produkt
- Ø vielseitig im Verkauf und zur Adressgewinnung einsetzbar
- Ø für alle Zielgruppen geeignet
- Ø Haftungsvorteile im Hinblick auf EU-Vermittlerrichtlinie

WinWincards ist in ganz Europa patentiert und wird von Finanzdienstleistern aller Art eingesetzt. Zu den Anwendern zählen Makler, Banken, Vertriebe, Generalagenten, Mehrfachvermittler, Immobilienverkäufer, Steuerberater, Versicherer, Ausbilder, Nebenberufler. Eine ausdrückliche Empfehlung für die Akquise mit WinWincards sprach unter anderem Jürgen Hauser in seinem Bestseller „bAV erfolgreich verkaufen“ aus.

Obendrein bestätigt die renommierte Anwaltskanzlei Johanssen in Hamburg, spezialisiert auf den Bereich Versicherungen, in einer Stellungnahme, dass WinWincards für den Vermittler enthaftend ist. Nach Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie ist WinWincards die beste Möglichkeit, weiterhin mit Nebenberuflern zu arbeiten.

Kontaktdaten

WinWincards GmbH
Stephan Degenkolbe
Gesellschafter-Geschäftsführer
Frankenhöhe 21
D-64367 Mühlthal

Portrait

Email: **willkommen@winwincards.de**
Internet: www.winwincards.de
Shop: www.winwinshop.de

News-ID: 75121 • Views: 310 (Stand: 15.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/75121/Das-etwas-andere-bAV-Seminar.html>