

Unternehmensaufbau (I)



Persönliche und berufliche Ziele:

- hohe, steigende Einkommenschancen
- wachsende berufliche Sicherheit
- persönliche und berufliche Anerkennung
- Chef einer wachsenden Organisation
- Entfaltung der Persönlichkeit
- Eigenverantwortung und Freiheit
- Identität und Freude an der beruflichen Tätigkeit

Diese Chancen bietet Ihnen der Unternehmensaufbau in unserem Unternehmen.

Ihre Chancen am Markt:

- Wegen der wachsenden beruflichen Unsicherheit suchen immer mehr Menschen nach beruflichen Alternativen.
- Die Unzufriedenheit im Beruf steigt aufgrund vielfältiger Ursachen.
- Leistungsbereite Personen suchen echte Karrierechancen.
- Weil die Einkommen nicht ausreichen, werden immer mehr Nebentätigkeiten gesucht.
- Der Umbruch in der Finanzbranche und die einzig richtige Beratungsstrategie »Vermögensberatung« bieten fast unbegrenzte Möglichkeiten, Mitarbeiter zu gewinnen.
- Leistungsfähige Personen müssen in den vorzeitigen Ruhestand gehen und suchen zusätzliche berufliche Alternativen.
- Immer größer wird das Potenzial derer, die nach Abschluss einer Lehre oder eines Studiums keinen Arbeitsplatz finden.
- Die wachsende Arbeitslosigkeit.
- Die Möglichkeit, im Vergleich zu anderen Berufen wesentlich mehr Chancen bieten zu können.
- Der wachsende Bedarf an neuen Vermögensberatern.

Entscheiden Sie selbst über Ihren beruflichen Erfolg, und gehören Sie in der Zukunft zu den Gewinnern!

Unternehmensaufbau (II)

Kontaktmöglichkeiten

Wie auch in anderen »freien Berufen«, z. B. bei Ärzten, Architekten, Rechtsanwälten und Steuerberatern, hängt der Erfolg von der Nutzung der persönlichen Kontakte, der Weiterempfehlung und dem Ausbau von neuen Kontakten ab. Sie entscheiden also selbst, wie konsequent Sie diese Möglichkeiten nutzen, und damit auch, in welcher Zeit Sie welche Erfolge erzielen.



- Ihre persönlichen Kontakte aus der Unterlage »Mein Weg«: Übertragen Sie mit Ihrem Betreuer die Personen, die für eine Mitarbeit angesprochen werden, auf die separate Liste »BIS-Interessenten«.
- Jede erstellte Analyse gibt Ihnen mehrere Möglichkeiten:
 - Mit dem Kunden über eine Mitarbeit sprechen
 - Empfehlungen für neue Partner entgegennehmen
 - Durch die Analyse erfahren Sie die Bankverbindung oder über wen der Kunde Versicherungen abgeschlossen hat. Lassen Sie sich die betreffenden Personen nennen.
 - Fast jeder ist Mitglied eines Vereins oder Verbandes. Die Kundenbeziehungen können Sie nutzen, Ihre Kontakte auch für den Organisationsaufbau auszudehnen.
- Jede Beratung oder Betreuung gibt Ihnen die Chance, den Kunden als Mitarbeiter zu gewinnen oder Empfehlungen zu nehmen.
- Durch den täglichen Lebenskreislauf, z. B. beim Einkaufen, beim Sport oder als Vereinsmitglied, haben Sie ständig neue Kontaktmöglichkeiten. Nutzen Sie diese Kontakte für die Gewinnung neuer Partner. Gehen Sie gezielt auf für Sie noch fremde Personen zu. Fast täglich ergeben sich diese Kontaktmöglichkeiten. In vielen Branchen und Firmen werden ständig Arbeitsplätze wegrationalisiert. Viele Arbeitnehmer sind dadurch verunsichert. Der gezielte Kontaktaufbau lohnt sich für Sie.
- Der Abschluss einer Ausbildung oder eines Studiums ist keine Garantie mehr für einen Arbeitsplatz. Hier liegt ein großes Potenzial an möglichen Mitarbeitern.
- Ältere, aber leistungsfähige Personen werden in den vorzeitigen Ruhestand geschickt. Diese Personen verfügen in der Regel über ein großes Kontaktpotenzial. Viele suchen nach beruflichen Alternativen.

Unternehmensaufbau – die Chance für große berufliche Erfolge

Anregungen für einen Gesprächsaufbau zur Mitarbeitergewinnung

Jeder Mensch ist bereit, über sich und seine berufliche Tätigkeit zu sprechen. Wenn Sie genau zuhören, werden Sie herausfinden, was ihm in seinem jetzigen Beruf gefällt oder auch nicht gefällt.

Schenken Sie Ihrem Gesprächspartner Anerkennung und Beachtung; dadurch entsteht immer ein positiver und offener Gesprächsverlauf.

Ziele und Wünsche sind im alten Beruf oft nicht zu realisieren. Versuchen Sie, diese Ziele herauszufinden und zum Inhalt Ihres Gesprächs zu machen.

Mit Fragen kommen Sie leichter zu Ihrem Ziel, eine berufliche Alternative anzusprechen. Je nach Situation im Folgenden einige Beispiele:

- Welche Chancen haben Sie, das Einkommen wesentlich zu steigern?
- Welche Möglichkeiten bestehen, in Zukunft durch den Beruf persönliche Wünsche und Ziele zu realisieren?
- Welche Aufstiegschancen existieren kurz- oder mittelfristig?
- Welche Chancen zu mehr Eigenständigkeit und Selbstbestimmung bestehen?
- Wie sieht die berufliche und persönliche Situation nach 5-10 Jahren aus?
- Welche Voraussetzungen für mehr Freude an der Arbeit sind in Zukunft vorhanden?
- Was hat Ihr Gesprächspartner in der Vergangenheit getan, um seine berufliche und persönliche Situation zu verbessern?

Ihr Gesprächspartner wird Ihnen in der Regel genügend Gründe beruflicher Unzufriedenheit nennen. Diese Gründe wiederum liefern Ihnen genügend Argumente für die Einladung zur Berufsinformation.

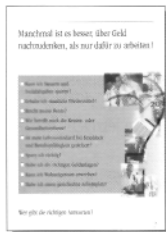


Wer das wichtigste Berufsmotiv herausfindet, hat den Schlüssel zum Erfolg.

Unternehmensaufbau



In der Unternehmenspräsentation und der Analyse haben wir Ansatzpunkte, um mit dem Kunden über eine Mitarbeit zu sprechen.



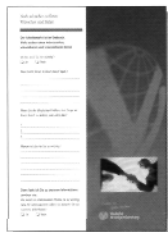
Unternehmenspräsentation: Habe ich einen gesicherten Arbeitsplatz?



Analyse: Beruf: Derzeitige Tätigkeit – Nebenberuf.



Wollen Sie Ihr Einkommen deutlich verbessern?

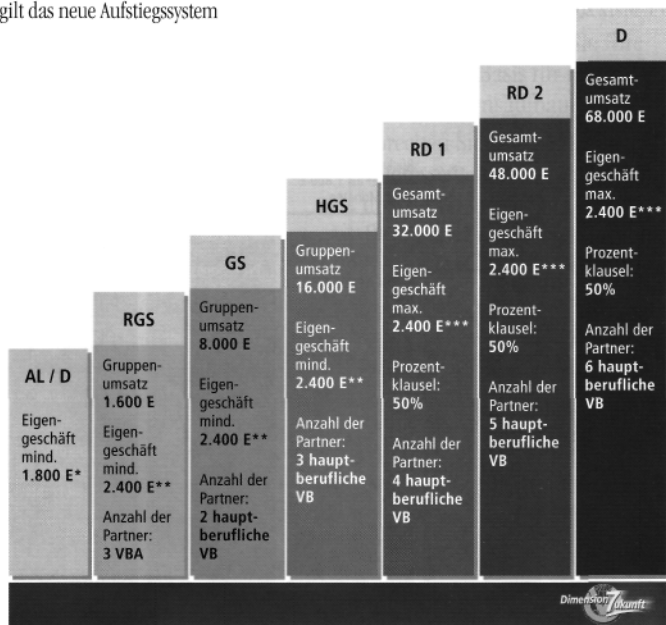


Noch schneller zu Ihren Zielen und Wünschen.

Der sichere Weg zum Sechser-Kreis

Das neue Aufstiegssystem »Dimension 7 Zukunft«

für alle ab dem 1. Januar 2003 registrierten VB
gilt das neue Aufstiegssystem

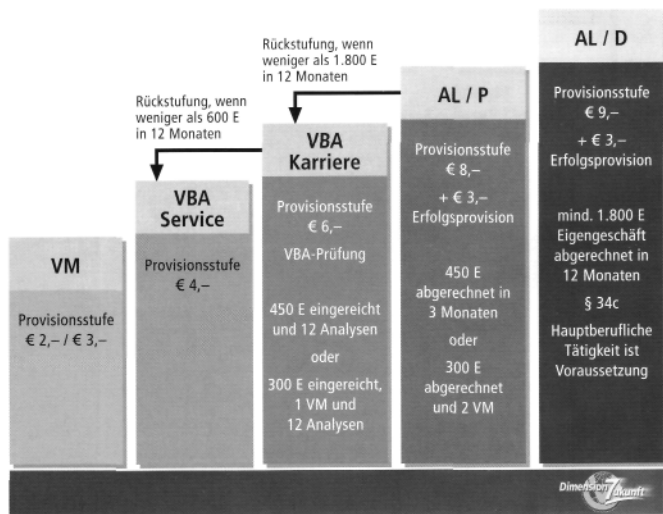


- * 1.800 abgerechnete Einheiten in maximal 12 Monaten
** Eigengeschäft, das für die Beförderung erbracht werden muß
*** Maximal anrechenbares Eigengeschäft

Hinweis: Je hauptberuflichem Vermögensberater sind mindestens 3.000 E Netto-Gesamtgeschäft in den letzten 12 Monaten erforderlich. Es erfolgt keine zeitanteilige Berechnung.

Das neue Aufstiegssystem VM bis AL / D – »Dimension 7 Zukunft«

ab 1. März 2003



Berufsinfo-Interessenten

Unterlage »Mein Weg«

Berufsinfo-Interessenten

Nummer	Abkürzung	Titel	Beruf	Wahl	Eintritt	sonstiges	*
1	Abkürzung	Titel	Beruf	Wahl	Eintritt	sonstiges	*
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							

0 = BIS, 1 = Kandidat, * = Nicht in Wahl, -- = kein Stimmrecht

Auf dieser Seite legen Sie Ihre persönliche Basis für Ihren Unternehmensaufbau.

Sprechen Sie jeden einzelnen BIS-Interessenten mit Ihrem Betreuer durch und geben Sie (evtl. mit Ihrem Betreuer) diesen Personen die Chance, unseren Beruf kennen zu lernen.

Zu Beginn Ihrer Tätigkeit führen Sie die Kontaktgespräche gemeinsam mit dem Betreuer.

Kontaktgespräch mit Personen, die ich näher kenne

Eröffnung:	Guten Tag, liebe(r) ... Hier ist ..., wie geht es dir ?
Interesse wecken:	Der heutige Anruf hat einen ganz besonderen Grund. Vor einiger Zeit habe ich eine neue berufliche Chance (durch die Deutsche Vermögensberatung) kennen gelernt, durch die ich gegenüber meiner Tätigkeit als ... viel bessere Einkommensmöglichkeiten habe. (oder: ... wesentlich bessere berufliche Chancen habe.) Liebe(r) ..., du solltest dir nicht entgehen lassen, diese Chance kennen zu lernen. (Oder: Als zukunftsorientierte Person wird es dich sicherlich interessieren, welche Alternativen es gegenüber deiner jetzigen Tätigkeit als ... gibt.)
Terminvorschlag:	Welcher Zeitpunkt für ein kurzes Informationsgespräch passt dir besser, am ... oder am ...?
Frage:	Worum geht es dabei?
Vorteilsargumentation:	Lieber(r) ..., das ist eine wichtige Frage. Es geht darum, dir ein genaues Bild davon zu vermitteln, ob auch für dich Möglichkeiten bestehen, z. B. dein Einkommen wesentlich zu verbessern. Auf deine Meinung dazu bin ich sehr gespannt. Welcher Zeitpunkt für ein kurzes Informationsgespräch passt dir besser, am ... oder am ...?
Terminabsicherung:	Wo können wir uns treffen ? Deine Anschrift ist ...? Wie finde ich dich am besten ?
Abschlussmotivation:	Du bist sicherlich sehr gespannt, worum es konkret geht, und vor allem, welchen Nutzen die Informationen für dich haben können.

Kontaktgespräch mit Personen, die ich näher kenne – Info-Einladung

Eröffnung: Guten Tag, liebe(r) ... Hier ist ..., wie geht es dir ?

Interesse wecken: Der heutige Anruf hat einen ganz besonderen Grund.
Vor einiger Zeit habe ich eine neue berufliche Chance (durch die Deutsche Vermögensberatung) kennen gelernt, durch die ich gegenüber meiner Tätigkeit als ... viel bessere Einkommensmöglichkeiten habe.
(oder: ... wesentlich bessere berufliche Chancen habe.)
Liebe(r) ..., du solltest dir nicht entgehen lassen, diese Chance kennen zu lernen.
(Oder: Als zukunftsorientierte Person wird es dich sicherlich interessieren, welche Alternativen es gegenüber deiner jetzigen Tätigkeit als ... gibt.)
Liebe(r) ..., hast du dich schon einmal über bessere berufliche Chancen gegenüber deiner jetzigen Tätigkeit informiert?

Antwort: Nein.

Frage: Wie interessant ist es für dich, neue berufliche Chancen kennen zu lernen?

Antwort: Das wäre schon interessant.

Vorteilsargumentation: Damit du dir ein genaues Bild machen kannst, lade ich dich zu einer Berufsinformation ein. Hier erfährst du ganz genau, welche Möglichkeiten für dich bestehen, z. B. ...
Info Termin: ...
Ort: ...
Zeitpunkt: ...
Wegbeschreibung (oder: Ich hole dich ab! – Kleidungshinweis)

Abschlussmotivation: Du bist sicherlich sehr gespannt, worum es konkret geht, und vor allem, welchen Nutzen die Informationen für dich haben können.

Kontaktgespräch auf Empfehlung

Eröffnung:	Guten Tag, Herr/Frau ... Mein Name ist ... von der Deutschen Vermögensberatung. Der heutige Anruf hat einen ganz besonderen Grund.
Interesse wecken:	Zunächst einen lieben Gruß von ... (Dank abwarten) Frau/Herr ... sagte mir, dass Sie besonders für bessere berufliche Chancen gegenüber Ihrer jetzigen Tätigkeit als ... immer ein offenes Ohr haben.
Worum geht es genau?	Das ist eine wichtige Frage. Es geht um größere Einkommens- und auch bessere Karrieremöglichkeiten in einem großen Wachstumsmarkt.
Terminvorschlag:	Damit Sie diese Chance kennen lernen, sollten wir einen Termin für ein Informationsgespräch vereinbaren. Welcher Zeitpunkt für ein kurzes Informationsgespräch passt Ihnen besser, am ... oder am ...?
Terminabsicherung:	Wo können wir uns treffen? Ihre Anschrift ist ...? Wie finde ich Sie am besten?
Abschlussmotivation:	Sie sind jetzt sicherlich sehr gespannt, worum es dabei konkret geht, und vor allem, welchen Nutzen die Informationen für Sie haben werden.

Tandemkontaktgespräch mit dem Betreuer

Eröffnung: Guten Tag, liebe(r) ...
Hier ist ..., wie geht es dir ?

Antwort: ...

Interesse wecken: Der heutige Anruf hat einen ganz besonderen Grund. Vor einiger Zeit habe ich neue berufliche Chancen kennen gelernt, durch die ich gegenüber meiner jetzigen Tätigkeit als ... viel mehr verdienen kann.

Liebe(r) ..., du solltest dir nicht entgehen lassen, diese Chance kennen zu lernen. Neben mir sitzt Frau/ Herr ..., der mit dir darüber einmal sprechen möchte.

Vermögensberater: Guten Tag Frau/Herr ..., mein Name ist ...
von der Deutschen Vermögensberatung.

Ihr(e) Bekannte(r), Frau/Herr ..., sagte mir, dass Sie für berufliche Verbesserungen immer ein offenes Ohr haben.

(Oder: dass Sie bei wichtigen Themen sehr zukunftsorientiert denken.)

Frau/Herr ..., Sie sind von Beruf ... (z. B. Industriekaufmann/-frau).
Was machen Sie genau?

Antwort: ...

Vermögensberater: Das ist eine gute Voraussetzung.
Welcher Zeitpunkt passt Ihnen für ein kurzes Informationsgespräch besser, am ... oder am ...?

Mitarbeiterkontaktgespräch

(Banker – Bauspar- und Versicherungsvertreter)

Banker:

...

Vermögens-
berater:

Guten Tag, Herr/Frau ... Mein Name ist ...
von der Deutschen Vermögensberatung. Der heutige Anruf hat einen
ganz besonderen und wichtigen Grund.

Banker:

Um was geht es?

Vermögens-
berater:

Als Banker, Herr ..., haben Sie sicher davon gehört, dass die Deutsche
Bank und die Deutsche Vermögensberatung eine langfristige Kooperation
beschlossen haben. Durch diese Kooperation eröffnen sich gerade für Sie als
Banker neue und interessante Perspektiven.

Herr ..., Sie sind mir genannt worden als jemand, der für berufliche
Alternativen aufgeschlossen ist.

Banker:

Wer hat mich genannt?

Vermögens-
berater:

Klar, Sie wollen wissen, wer Sie genannt hat. Bitte haben Sie dafür Verständnis,
dass bei diesem Thema Vertraulichkeit wichtig ist und wir diesen Punkt am
Telefon diskret behandeln.

Wir können auch besser darüber sprechen, wenn wir uns persönlich
kennen lernen.

Termin-
vorschlag:

Frau/Herr ..., sollte das Gespräch bei Ihnen, bei uns im Büro oder
an einem neutralen Ort stattfinden?

Welcher Zeitpunkt passt Ihnen besser, am ... oder am ...?

Termin-
absicherung:

- Teilnahme des Lebenspartners am Gespräch
- Termin schriftlich notieren
- Anschrift
- Wegbeschreibung

Mitarbeiterkontaktgespräch

Argumentationshilfen

Argument:

... kein Interesse.
... keine Zeit, usw.

Vermögens- berater:

Vielen Dank, dass Sie mir offen Ihre Meinung sagen.

Dass Sie erst einmal ablehnend sind, ist verständlich. Sie interessieren sich nur für Dinge, die Sie genau kennen und beurteilen können.

Frau/Herr ..., gerade in der heutigen Zeit großer beruflicher Unsicherheit können Informationen über sehr gute Alternativen für Sie besonders wertvoll sein.

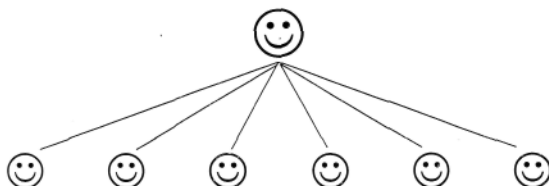
Wenn Sie sich für ein kurzes Informationsgespräch entscheiden, dann bietet Ihnen dies drei entscheidende Vorteile:

1. Sie lernen eine Möglichkeit kennen, wie Sie dauerhaft ein zusätzliches Einkommen von ... bis ... erzielen können.
(Ihre Einkommenschancen erheblich steigern können)
2. Sie werden über eine berufliche Chance genau informiert und können sich persönlich darüber ein genaues Bild machen.
3. Dies ist besonders wichtig: Gegenüber Ihrer jetzigen beruflichen Tätigkeit lernen Sie gute Alternativen kennen und das kann immer nur von Vorteil sein.

Terminver- einbarung:

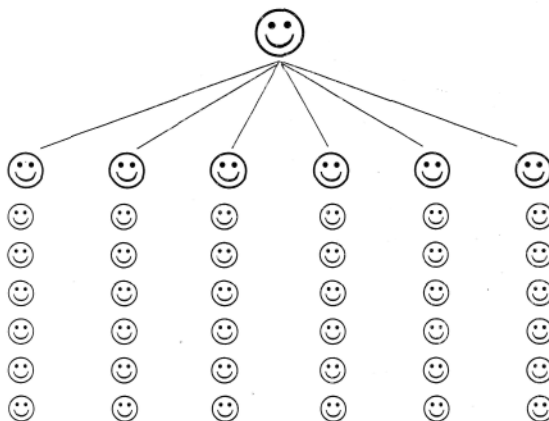
Berufsinformation bzw. Einstellungsgespräch

Ich und 6 LV-Empfehlungsgeber



mtl. Verdienst im ø ca. 1.800,- €

Ich und 6 LV-Empfehlungsgeber mit je 6 LV-Empfehlungsgebern



mtl. Verdienst im ø ca. 12.600,- €