

Aus der Praxis für die Praxis
Neues Verkäufer-Fachbuch für Finanzdienstleister erschienen

Böchingen, im März 2006. Eine verwirrende Vielzahl von Marketing-Methoden und – Werkzeugen steht heute Umsatzverantwortlichen zu Verfügung, wenn sie mit kleinem Budget um Kunden werben wollen. Das im Februar 2006 erschienene Gabler-Fachbuch "Erfolgreich Kunden akquirieren. Wie Sie als Finanzdienstleister Kunden gewinnen und mehr Profit erzielen.", bringt jetzt Struktur in die Masse der Möglichkeiten und führt den Leser zielorientiert durch den Marketing-Dschungel.

Die Autoren Peter Arndt und Gerold Braun, freie Berater für Marketing, Akquise und Strategieplanung mit langjähriger Unternehmenserfahrung, beschreiben die einzelnen Marketing-Werkzeuge, wie sie im Zusammenspiel funktionieren, wie sie am besten in die betrieblichen Abläufe integriert werden und wie man Fehler vermeidet, die oft und gern begangen wurden und noch immer werden.

Das Buch richtet sich an kleine und kleinste Organisationen im Finanzvertrieb. Der für den Umsatz Verantwortliche (Verkäufer, Vertriebsleiter, Inhaber) bekommt einen klar gegliederten Leitfaden an die Hand, wie sie/er mit kleinem Budget kraftvoll Kunden wirbt und mehr verkauft. Und das, ohne sich durch die Vielzahl der Methoden und Werkzeuge in Literatur und Internet kämpfen zu müssen.

Die Stärken der Kleinen Organisation, Beweglichkeit und Fokus, werden hier ausgereizt. Der Leser erkennt schnell, welche Vorteile ein Verkauf hat, der sich auf Zielgruppen fokussiert, und wie er seine passenden Zielgruppen findet.

Der Schwerpunkt liegt dabei auf einem Marketing, das direkt zu Kunden-Kontakten und Verkäufen führt. Die Kleine Organisation nutzt dazu zielgerichtet und doch flexibel Werbebrief, Telemarketing und Internet. Zu den vorgestellten Werkzeugen gibt es im Buch Praxisbeispiele, die als Kopiervorlagen dienen und direkt umgesetzt werden können.

Der Leser findet auf der WebSite zum Buch, <http://www.zip-marketing.de>, unter anderem das Weblog der Autoren. Hier, im Weblog (auch dazu gibt es ein Kapitel im Buch), führen die Autoren den Leser live an das zur Zeit wohl modernste und faszinierendste Marketing-Werkzeug im Internet heran. Getreu dem Motto des Buches: "Marketing für die Kleine Organisation im Finanzvertrieb muss einfach und kostengünstig - in der Praxis - Umsatz bringen."

2340 Zeichen inkl. Leerzeichen

Über die Autoren:

Peter Arndt

Jahrgang 1960, begann seinen Berufsweg 1976 mit einer Ausbildung zum Versicherungskaufmann bei der Allianz Lebensversicherungs AG in Stuttgart.

Von 1976 bis 1996 erwarb er sich eine 20-jährige Praxiskompetenz in der Assekuranz. Stationen waren dabei Innendiensttätigkeiten auf allen Führungsebenen sowie eine langjährige Vertriebstätigkeit im persönlichen Verkauf und

im Betreuungsaußendienst. Arbeitgeber waren in dieser Zeit die Allianz Lebensversicherungs AG, das Versorgungswerk der Presse, die Allianz Sachversicherungs AG und die damalige Jaspers Industrie Assekuranz (JIA). Seine Beratungskompetenz erwarb Peter Arndt in berufsbegleitenden Studiengängen zum Betriebswirt (VWA) und zum Management Consultant (VWA).

Seit 1996 ist er selbständig als Spezialist für den Bereich "Vertrieb über freie Vermittler" tätig. Schwerpunkte sind dabei Erfolgstrainings für Maklerbetreuer, sowie Strategieberatung und Projektbegleitung. So ist beispielsweise das von ihm bereits 1996 entwickelte Maklerportfolio bei mehreren Versicherungsgesellschaften als Steuerungsinstrument für effektive Maklerbetreuung im Einsatz.

Gerold Braun

Jahrgang 1959, begann seinen Berufsweg mit einer Ausbildung zum Metallbauer.

Nach einem Studium der Mathematik an der TFH Berlin sammelte er seine ersten Verhandlungs-Erfahrungen im technischen Vertrieb eines deutschen Großkonzerns (SEL/Berlin). Danach war er als Niederlassungsleiter eines mittelständischen Metallbauers (Kruppa) und als Verantwortlicher für den Händlervertrieb eines führenden Herstellers kaufmännischer Software (GDI/Landau) tätig.

Seit Mitte 2000 ist er selbstständiger Akquise & Marketing Berater.

Das Buch

Erfolgreich Kunden akquirieren.

Wie Sie als Finanzdienstleister Kunden gewinnen und mehr Profit erzielen.

Gabler-Verlag

2006. Ca. 180 S. Geb.

ISBN: 3-409-14249-5 - Sofort lieferbar

Kosten: 42,90 Euro

Ansprechpartner / Autoren

Peter Arndt

Gerold Braun

An der Steige 49

D-73642 Welzheim

Telefon: +49 (0) 7182 804464

E-Mail: info@arndtconsulting.de

Landauer Str. 44

D-76833 Böchingen

+49 (0) 6341 960716

kontakt@geroldbraun.de

Website zum Buch: <http://www.zip-marketing.de>