

(Download ebook) Ritters 10x10 fr Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler: 100 Fragen, 100 Antworten, 100 Bilder + 3 Zugaben fr Ihren unternehmerischen Erfolg

Ritters 10x10 fr Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler: 100 Fragen, 100 Antworten, 100 Bilder + 3 Zugaben fr Ihren unternehmerischen Erfolg

Von Steffen Ritter

ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #729533 in eBooksVerffentlicht am: 2012-10-01Erscheinungsdatum: 2012-10-01File Name: B00UZBV6CK | File size: 46.Mb

Von Steffen Ritter : Ritters 10x10 fr Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler: 100 Fragen, 100 Antworten, 100 Bilder + 3 Zugaben fr Ihren unternehmerischen Erfolg before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Ritters 10x10 fr Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler: 100 Fragen, 100 Antworten, 100 Bilder + 3 Zugaben fr Ihren unternehmerischen Erfolg:

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
3 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Wieviel Informationen liefert das Buch?
Von Karsten
Anregungen dazu werde ich gleich geben. Zunchst einmal war die Schnelligkeit von Bestellung und Lieferung, wie bei blich, sehr gut. Enttuschung machte sich bei mir breit, als ich das Buch in den Hnden hielt. Bei 239 Seiten erwartete ich jede Menge Informationen und Anregungen. Weitgefehlt. Jede der 100 Fragen steht auf EINER vollen Seite, darunter ein Cartoobild, das wars. Die 100 Antworten stehen jeweils auch auf EINER Seite. Teilweise nimmt die Antwort dann nicht einmal die volle Seite ein. Zwischendurch sind noch einige leere Seiten. Alles in allem sind ca. 110 Seiten zum Lesen. Wenn ich dann noch sehe, dass das Inhaltsverzeichnis fr die 100 Fragen ber 7 Seiten(!) geht, wurde mir klar, dass fr mich der Informationsinhalt dieses Buches kleiner als 50% (gemessen am Umfang) ist. Ich mag mir nicht den Preis des Buches vorstellen wollen, wenn alle Seiten beschrieben wren... Das Buch habe ich ungelesen an zurckgeschickt.
2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Groe Untersttzung
Von Tobias Tobisch
Das Buch ist absolut empfehlenswert fr alle, die in der Vers.-Branche ttig sind. Es behandelt die 100 wichtigsten Fragen, auf die man als wachsender Betrieb automatisch in der Agenturentwicklung stt. Es ist somit ein Ratgeber und Nachschlagewerk, um sofort eine gezielte Antwort auf seine Fragen zu erhalten. bersichtlich, mit klarer Sprache geschrieben vermittelt es spezifische Antworten ber alle relevanten Themen. Stetiges an sich und seinem Betrieb arbeiten ist notwendig, um den steigenden Anforderungen des Marktes gerecht zu werden. Allen, die sich auf diesem Weg befinden, oder einen Ausblick mchten, wie Unternehmertum aussieht und was es zu regeln gilt, ist dieses Buch ein absolutes Muss. Eine tolle Begleitung auf dem Weg des Wachstums von Vermittlerbetrieben.
2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Keine fertigen Lsungen - aber das war auch nicht der Sinn.
Von Florian Rex
Ritters 10 x 10 fr Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler ist nicht fr jeden was. Aber fr diejenigen, der seinen Vermittlerbetrieb auf "die nchste Stufe" bringen will, die erste Wahl. Sucht man nach DEM Rezept, wird man es nicht finden. Es sind 10 x 10 Hinweise, Tipps, Denkanstze zu den verschiedensten Themen aus der Praxis fr die Praxis. Fr mich pernlich htte ich mir nur gewünscht, 2 Jahre frher auf dieses Buch zu stossen. Prdikat: Sehr empfehlenswert!

Kurzbeschreibung
Um als Finanzdienstleister und Vermittler langfristig Umsatz und Ertrag zu erzielen, sind verschiedene Voraussetzungen zu erfflen. In der heutigen Zeit reicht Verkaufstalent fr nachhaltigen Erfolg nicht mehr aus. Insbesondere diejenigen fahren dauerhaft hervorragende Ergebnisse ein, bei denen sich Verkaufsstrke mit unternehmerischem Denken paart. Wie kann die eigene Kundenarbeit erfolgreich laufen? Wie kann die Verkaufsarbeit maximale Ertrge bringen? Wie kann der eigene Vertriebs Erfolg besser geplant werden? Wie schafft man es, Kunden systematisch auszubauen? Wie wird ein Betrieb fr die richtigen Kunden wirklich anziehend? Wie kann die eigene Terminquote messbar erhht werden? Wie knnen die internen Ablufe von selbst funktionieren? Wie kommt man mit all den Aufgaben als Unternehmer klar? All das sind nur ausgewhlte Themen, die Fille der Fragen und Antworten in Ritters 10x10 ist riesig. Jede Frage wird kompakt und verstndlich, motivierend und lsungsorientiert auf jeweils einer Seite beantwortet. Zudem hat Karikaturist und Pressezeichner Andreas Gerhardt jedes der 100 Themen mit einem Bild visualisiert. So richtet sich die Antwort an Ihre linke Gehirnhlfte, das Bild an Ihre rechte Gehirnhlfte, beides zusammen sorgt fr wirksamen Input fr Ihre weitere Entwicklung. Die zweite Auflage hat Steffen Ritter um Gedanken zur wirksamen Nutzung von Social Media ergnzt.
Werbetext
Ratgeber und Impulsgeber fr eine der spannendsten und zukunftsstrksten Branchen Deutschlands.
Kurzbeschreibung
Um als Finanzdienstleister und Vermittler langfristig Umsatz und Ertrag zu erzielen, sind verschiedene Voraussetzungen zu erfflen. In der heutigen Zeit reicht Verkaufstalent fr nachhaltigen Erfolg nicht mehr aus. Insbesondere diejenigen fahren dauerhaft hervorragende Ergebnisse ein, bei denen sich Verkaufsstrke mit unternehmerischem Denken paart. Wie kann die eigene Kundenarbeit erfolgreich laufen? Wie kann die Verkaufsarbeit maximale Ertrge bringen? Wie kann der eigene Vertriebs Erfolg besser geplant werden? Wie schafft man es, Kunden systematisch auszubauen? Wie wird ein Betrieb fr die richtigen Kunden wirklich anziehend? Wie kann die eigene Terminquote messbar erhht werden? Wie knnen die internen Ablufe von selbst funktionieren? Wie kommt man mit all den Aufgaben als Unternehmer klar? All das sind nur ausgewhlte Themen, die Fille der Fragen und Antworten in Ritters 10x10 ist riesig. Jede Frage wird kompakt und verstndlich, motivierend und lsungsorientiert auf jeweils einer Seite beantwortet. Zudem hat Karikaturist und Pressezeichner Andreas Gerhardt jedes der 100 Themen mit einem Bild visualisiert. So richtet sich die Antwort an Ihre linke Gehirnhlfte, das Bild an Ihre rechte Gehirnhlfte, beides zusammen sorgt fr wirksamen Input fr Ihre weitere Entwicklung. Die zweite Auflage hat Steffen Ritter um Gedanken zur wirksamen Nutzung von Social Media ergnzt.