

## Vorbereitung:

- **Erstinformation** (*Social-Media; persönliche Kontakte; Netzwerk*)
- **Kooperationsvertrag** (*Direkt oder indirekt*)
- **Akademie** (*Vorstellung und Einarbeitung; Alfeld/ inhouse*)

## Vertriebsvorbereitung *(bei Makler)*

- **Strategische Planung** (*Analyse und Selektion Bestandskunden/ -kontakte; Ressourcenplanung – Zeit/ Personal; individuelle Vorgehensstrategie*)
- **Schulung eigene Mitarbeiter/ Kooperationspartner**
- **Unterstützung** (*Stengl/ Biometric, Consultants*)

## Erstansprache Kunden

- **Erstgespräche führen**, (*Informationen geben, konkretes Interesse wecken*)
- **Maklerauftrag** einholen;
- **Versorgungsordnung** (*schon vorhanden? Vorgehen klären; Rechtsberatung! Kosten!*)
- **Abprache grobe Rahmenbedingungen** (*AG- Zuschuss; Private Verträge oder bAV; Dauer; Höhe etc*)
- **Angebot anfordern** - Checkliste

## Angebote beurteilen

- Auswahl Versicherer *(Entscheidungshilfe)*
- Anforderung Unterlagen bei Biometric *(Anträge/ Beitragstabellen, Kollektivvertrag)*

## Umsetzung *(bei Kunden)*

- Versorgungsordnung *(Rechtsberatung nur möglich bei entsprechender Zulassung; Kooperation)*
- Kollektivvertrag

## Umsetzungsplan

- Führungskräfteinformation/ -Besprechung, Entscheidung *(incl. Betriebsrat, Schwerbehindertenvertretung; Personalabteilung)*
- Plan festlegen *(Informationswege schriftlich; Betriebspräsentation; Niederlassungen; Beratertage; Folgetermine; Neueinstellungen; Mitarbeiterwechsel; Ergebnisbesprechung);*

# Start

### Wichtig:

- Systematisches Controlling *(Ergebnisse; Verbesserungspotentiale)*
- Alle potentiellen Kunden bearbeiten